

**Der Handwerkshandel als Merkmal des
Strukturwandels im Handwerk.**

**Dargestellt am Beispiel der Stadt
Frankfurt am Main.**

**Ein Beitrag zur Frage des handelnden
Handwerks.**

Herbert Müller

1963

DER HANDWERKSHANDEL ALS MERKMAL DES STRUKTURWANDELS
IM HANDWERK.
DARGESTELLT AM BEISPIEL DER STADT FRANKFURT AM MAIN.
EIN BEITRAG ZUR FRAGE DES HANDELNDEN HANDWERKS.

Inaugural - Dissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades
der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der
Johann-Wolfgang-Goethe-Universität
Frankfurt am Main

vorgelegt von
Herbert Müller
aus Tiengen (Oberrhein)

1963

1. Gutachter : Prof. Dr. Dr. E. Wehrle

2. Gutachter : Frau Priv.-Doz. Dr. L. Kullmer

Tag der mündlichen Prüfung : 22., 26. u. 27. Febr. 1963

Tag der Promotion : 27. Februar 1963

<u>Inhaltsverzeichnis</u>	Seite
<u>E I N L E I T U N G</u>	5
<u>I. Hauptteil :</u>	8
<u>Entwicklung, Umfang und allgemeine Voraussetzungen des Hand- werkshandels</u>	8
A. Der Handwerkshandel in früherer Zeit	8
1. Im späteren Mittelalter,	8
2. In der späteren Zunftzeit	10
3. Im 19. Jahrhundert	13
4. Die Entwicklung des Handwerkshandels von der jünge- ren Vergangenheit bis zur Gegenwart	14
B. Die Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 im Hinblick auf den Handwerkshandel	17
1. Methodologisches zur Handwerkszählung 1956	17
2. Verbindung des Handwerks mit anderen wirtschaft- lichen Tätigkeiten	18
3. Umsatzstruktur	20
C. Gesetzliche Voraussetzungen für die Verbindung von Hand- werk mit Einzelhandel	28
1. Der Handwerker als Einzelhändler	28
2. Der Einzelhändler als Handwerker	32
D. Die Gründe für die Zunahme des Handwerkshandels	34
 <u>II. Hauptteil :</u>	 37
<u>Untersuchung des Handwerkshandels in Frankfurt am Main</u>	
A. Gang der Untersuchung	37
B. Eingehend untersuchte Zweige	42
1. Büromaschinenmechaniker	42
2. Kraftfahrzeugreparaturhandwerk	51
3. Radio- und Fernstehtechniker	64
4. Uhrmacher	75
5. Goldschmiede	88

6.	Kürschner	94
7.	Augenoptiker	101
8.	Vulkaniseure	108
C.	Summarisch erfaßte Zweige	114
1.	Fahrrad- und Nähmaschinenmechaniker	114
2.	Gas- und Wasserinstallation mit Klempnerei	118
3.	Elektroinstallation	120
4.	Schreiner	122
5.	Herrenschneider	123
6.	Damenschneider	124
7.	Putzmacher	125
8.	Schuhmacher	126
9.	Sattler, Polsterer, Dekorateure	127
10.	Bäcker	130
11.	Konditoren	131
12.	Fleischer	131
13.	Friseure	134
14.	Glaser	136
15.	Fotografen	137
D.	Die handwerkliche Betätigung des Handels in Frankfurt a.M.	138
III. Hauptteil :		141
<u>Auswertung und Vergleich</u>		
A.	Das Ergebnis der Untersuchung in Frankfurt am Main	141
1.	Gemeinsame Merkmale der untersuchten Zweige	141
2.	Der Einfluß des Standorts	141
3.	Der Einfluß der Betriebsgröße	147
4.	Die Mietpreise für Ladenlokale	148
B.	Regionale Unterschiede	150
1.	Unterschiede in <u>Frankfurt am Main</u> gegenüber den Gesamtergebnissen der Handwerkszählung 1956 für die <u>Bundesrepublik</u>	150
2.	Die tendenziell schwächere Handelstätigkeit des Großstadthandwerks	158
<u>SCHLUSSBETRACHTUNG</u>		162

Einleitung

Die im Verlauf des 19. Jahrhunderts einsetzende revolutionäre wirtschaftliche Entwicklung, der Übergang vom Agrar- zum Industriestaat, der starke Bevölkerungszuwachs, der Ausbau des Verkehrswesens und zahlreiche weitere Faktoren führten auch im Handwerk zu einschneidenden Veränderungen. Neue Handwerkszweige entstanden, herkömmliche starben aus oder verlegten sich auf andere Arbeitsgebiete. Jedoch wandelte sich nicht allein das äußere Erscheinungsbild des Handwerks : verbesserte Produktionsmittel, Antriebsmaschinen und Arbeitstechniken, Roh- und Hilfsstoffe, Wandel der Konsumgewohnheiten schafften ständig neue Gegebenheiten, die auch die traditionellen Handwerke stark beeinflussen, Anpassungsvorgänge und damit eine Veränderung ihrer Struktur hervorrufen.

Der Strukturwandel ist demnach kein einmaliger Vorgang, sondern ein kontinuierlicher Prozeß, wie sich mit aller Eindringlichkeit auch in der Periode feststellen läßt, die den weiteren zeitlichen Rahmen der vorliegenden Untersuchung bildet (1948 - 1962). Versuchen wir nun diesen Zeitraum, in welchem sich in der Bundesrepublik ein ungeahnter wirtschaftlicher Aufstieg vollzog, in groben Zügen zu skizzieren.

Herrschten 1945 noch äußerste Not und Knappheit und gewährte erst das Jahr 1948 einen vagen Ausblick auf eine bessere Zukunft, so zeigt uns das Jahr 1962 einen allgemeinen Wohlstand. Fassen wir lediglich die Entwicklung von 1950 bis 1960 ins Auge, so mögen einige Zahlenvergleiche genügen, um die stürmische Aufwärtsentwicklung zu veranschaulichen : Die Zahl der Arbeitslosen sank von etwa 1,5 auf 0,1 Millionen, die Arbeitslosenquote von 10,3 auf 0,5 v.H. Gleichzeitig erhöhte sich die Zahl der offenen Stellen auf mehr als das Dreieinhalbfache, diejenige der ausländischen Arbeitskräfte auf mehr als 300.000. Das Volkseinkommen stieg von 74,5 auf 218,6 Mrd. DM (in jeweiligen Preisen, 1960 = einschließlich Saarland), das Durchschnittseinkommen der Arbeiter, Angestellten und Beamten auf mehr als das Doppelte, wobei die Realloohnerhöhung 78 v.H. betrug. Die gesamten privaten Verbrauchsausgaben - gerechnet zu konstanten Preisen - verdoppelten sich ebenfalls, der Anteil der Ausgaben für Nahrungsmittel sank dagegen, obgleich der Konsum hochwertiger Nahrungs- und Genußmittel anstieg (1). Eine entscheidende Absatzsteigerung machte sich bei

(1) Vgl. hierzu "Leistung in Zahlen", Ergebnisse der Aufbauarbeit in der Bundesrepublik, hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn, 8. Aufl., 1961, S. 11 - 20

langlebigen Verbrauchsgütern bemerkbar, vor allem auch bei solchen, die in den dreißiger Jahren noch nicht vorhanden oder lediglich einer schmalen Käuferschicht vorbehalten waren (z. B. Fernsehgeräte, Automobile).

Zu den markantesten Punkten in der Entwicklung der vergangenen Jahre zählen die starke Verbrauchszunahme bei gleichzeitiger Arbeitszeitverkürzung sowie der sich trotz erheblicher Bevölkerungszunahme aufgrund des Zustroms von Vertriebenen und Zugewanderten (1) ständig verschärfende Mangel an Arbeitskräften.

Wachsende Verbrauchsausgaben haben auch beim Handwerk das Auftragsvolumen anschwellen lassen und dazu beigetragen, daß sich die Umsätze zwischen 1948/1949 und 1960 fast vervierfachten (von rund 20 auf 78 Mrd. DM), während die gesteigerte Nachfrage und der Arbeitskräftemangel gleichzeitig einen immer stärkeren Zwang zur Rationalisierung und Mechanisierung ausübten.

Die geschilderten Einflüsse haben in vielen Fällen eine Funktionseinkennung (z. B. Spezialisierung auf ein bestimmtes Arbeitsgebiet) bzw. eine Funktionsausweitung (Übernahme neuer Tätigkeiten) zur Folge und wirken sich zwangsläufig auf die Betriebe und ihre Personal-, Kapital-, Kosten- und Umsatzstruktur aus. Ein Vergleich dieser Strukturmerkmale im Zeitablauf ermöglicht wertvolle Aufschlüsse über Art und Umfang der eingetretenen Veränderungen.

Als Beispiel der Funktionsausweitung und als wesentliche Erscheinungsform des Strukturwandels im Handwerk darf der funktionelle - im Gegensatz zum institutionellen - Handel gesehen werden. Genaue Aufschlüsse über den Umfang der Handelstätigkeit im Handwerk brachten erstmalig die Handwerkszählungen 1949 und 1956, da nicht allein die Gesamtumsätze, sondern auch deren Aufgliederung nach einzelnen Komponenten wie Handwerksumsatz (getrennt nach Neuherstellung, Reparatur und Dienstleistung), Handelsumsatz und sonstiger Umsatz erfragt wurde.

Aufgrund der beachtlichen Höhe des Handelsumsatzes wurde der Handelstätigkeit des Handwerks ein reges Interesse entgegengebracht, umsomehr, als

-
- (1) Die mittlere Jahresbevölkerung im jetzigen Gebiet der Bundesrepublik Deutschland (ohne Saarland und Berlin) betrug 1939 = 39,3 Millionen, 1946 = 42,6 Millionen und erreichte zum 31.12.1960 52,7 Millionen, wobei sich der Anteil der Vertriebenen und Zugewanderten auf 13,2 Millionen (= 25 v. H.) belief. Vgl. hierzu Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland 1954, S. 30 und 1961, S. 54

die Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 gegenüber 1949 noch eine Zunahme auswiesen. Dies wurde teilweise als bedenkliche Erscheinung, ja als Indiz für eine beginnende Verhändlerung des Handwerks gewertet.

Ehe wir uns diesem Fragenkomplex zuwenden, bedarf es jedoch zunächst der exakten Begriffsbestimmung. Nach Skalweit verstand man im 17. und 18. Jahrhundert unter "handelndem Handwerk" in der Regel diejenigen Handwerke, die nicht ausgesprochene Lohnwerke waren (1). So nimmt z. B. Weisser folgende Einteilung vor: "Der Handwerksmann verarbeitet entweder rohe Materialien in seiner Werkstatt zum Verkauf, oder verrichtet er Arbeiten, die bei ihm bestellt worden sind, oder zu denen er gedungen ist. Im erstern Fall ist es ein handelndes, im letztern Fall aber ein tagwerkendes oder auf Geding (ex locatione conductione) arbeitendes Handwerk." (2) Mit dem Begriff des "handelnden Handwerks" verbindet sich, wenn auch nicht ausdrücklich, die Vorstellung der Handelstätigkeit mit eigenen Erzeugnissen, die nicht auf direkte Bestellung sondern zunächst auf Vorrat produziert und zum späteren Absatz auf den Jahrmärkten an den noch unbekannten Kunden bestimmt sind (3).

Im Gegensatz dazu verstehen wir im folgenden unter Handwerkshandel den Vertrieb nicht selbst hergestellter, sondern fertig bezogener Waren durch Handwerksbetriebe.

Im Verlauf unserer Arbeit wollen wir zunächst im allgemeinen Teil einige grundlegende, für das Verständnis des Handwerkshandels notwendige Zusammenhänge klären. Es folgt anschließend die Untersuchung des Handwerkshandels in Frankfurt anhand ausgewählter Zweige. Der dritte Teil ist der Frage gewidmet, welche Stellung der Handwerkshandel in Frankfurt in regionaler Sicht einnimmt, d. h. inwieweit sich im Hinblick auf die Gesamtentwicklung abweichende Tendenzen ergeben.

-
- (1) Vgl. Skalweit, A., "Handelndes" und "verlegtes" Handwerk vor Einführung der Gewerbefreiheit, Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt a/M, Studie Nr. 17/18, 1954, S. 2
 - (2) Weisser, J.F. Ch., Das Recht der Handwerker nach allgemeinen Grundsätzen und insbesondere nach den Herzogl. Württembergischen Gesetzen, Stuttgart, 1779, S. 5
 - (3) Vgl. Skalweit, A., a. a. O. S. 3

I. Hauptteil: Entwicklung, Umfang und allgemeine Voraussetzungen des Handwerkshandels

A. Der Handwerkshandel in früherer Zeit

Die Tatsache, daß der Handwerkshandel eine so starke Beachtung gefunden hat, berechtigt zu der Frage, ob und inwieweit er auch in früheren Zeiten für das Handwerk von Bedeutung war.

1. Im späteren Mittelalter

Schon früh versuchte das Handwerk sich in den Vertrieb nicht selbsterzeugter Waren einzuschalten. So weist Köhler darauf hin, daß der "Auseinandersetzung der Krämer mit dem Handwerk um Recht und Umfang des Warenkreises eine besonders hervorragende Bedeutung" zukomme. Anhand einer "losen Folge urkundlicher Vorgänge" schildert er diese "Streitigkeiten in den verschiedenen Jahrhunderten und Landschaften" (1). Aus der Fülle dieser Beispiele wollen wir einige charakteristische herausgreifen.

So erlaubt die Leipziger Krämerordnung von 1484 den ansässigen Handwerkern nur den Verkauf selbst hergestellter Lederwaren, wie Beutel, Sackel usw. (2). Um die Mitte des 14. Jahrhunderts (1355) dürfen die Lüneburger Kürschner Weinstein nur für den Eigenbedarf beziehen, nicht aber weiterveräußern (3). Auch bestimmt das Lüneburger Krämerbuch um 1355, daß die Schneider ihre Rohstoffe nicht "auswiegen", d. h. Einzelhandel damit betreiben dürfen. 1421 beklagen sich die Ulmer Krämer, daß die Schneider entgegen dem alten Herkommen Stoffe und Zutaten verkaufen. Der Rat der Stadt beschränkt daraufhin die Handelsbefugnis der Schneider auf ungefärbte Leinwand und ungebleichten Faden, jedoch mit der Auflage, daß kein Schneider sein Handwerk liegen lassen und ausschließlich Handel mit diesen Gegenständen treiben dürfe (4). Hingegen erlaubt ein

-
- (1) Köhler, E., Einzelhandel im Mittelalter, Beiträge zur betriebs- und sozialwirtschaftlichen Struktur der mittelalterlichen Krämerei, Stuttgart - Berlin, 1938, S. 69
(2) vgl. Köhler, E., a. a. O. S. 69
(3) vgl. Köhler, E., a. a. O. S. 70
(4) vgl. Köhler, E., a. a. O. S. 72

Vertrag zwischen Krämern und Nadlern im Jahre 1400 in Rostock den Nadlern den Verkauf einer beträchtlichen Anzahl von Krämerartikeln. Andererseits ordnet Friedrich III. im Jahre 1457 für Städte und Märkte in Kärnten an, "daß auch kein Handwerker Krämerei treiben, sondern sich seines Handwerks befleißigen soll". Auch nach dem Stadtrecht von Bruneck im 15. Jahrhundert darf der Handwerker in seinem Laden nur eigene Erzeugnisse verkaufen (1). Gelegentlich ist aber auch ein Eindringen der Krämer in handwerkliche Tätigkeiten festzustellen. "Ein Beschluß des Kölner Amtes der Gürtler aus der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts verbietet den Krämern, Gürtel um Lohn zu beschlagen oder mit Schnalle zu besetzen" (2). Ferner geht aus einer Göttinger Urkunde um 1431 hervor, "daß die Krämer Goldschmiederei und Zimmerei betreiben dürfen, während den Handwerkern die Krämerei verboten ist" (3). Köhler erwähnt auch das Recht der Krämer in Lemgo, Stoffe zu färben, solange noch keine eigene Färberzunft besteht. In den handwerklichen Tätigkeiten der Krämer sind jedoch keineswegs immer "Übergriffe" zu sehen, "denn oft genug ist die handwerkerliche Leistung des Krämers nur die Vorbereitung für die Entstehung ganz neuer Gewerbebezüge am Ort". Die Krämer begründeten also oft neue Handwerke, um der schwierigen und teuren Einfuhr der betreffenden Waren entgegen zu sein (4).

"Das Bestreben der drei Erwerbsstände, des Klein- und Großhandels sowie des Handwerks, in die gegenseitigen Wirtschaftsbereiche über- und einzugreifen, ist an der Tagesordnung. Diese Streitigkeiten tragen vielfach Züge, die sehr lebhaft an gleiche Auseinandersetzungen dieser Wirtschaftsgruppen bis in die jüngste Zeit hinein erinnern. Durch die Jahrhunderte hindurch zieht sich das Bestreben der einzelnen Obrigkeiten, die Gegensätzlichkeiten und Reibungen zu mildern und auszugleichen; in nicht wenigen Fällen durch autoritäre Entscheidungen zugunsten der einen oder der anderen Gruppe. Größe und Wirtschaftsstruktur der Gemeinde sind dabei von nicht geringem Einfluß. Daher auch die zeitliche und regionale Verschiedenheit der Einzelstreitigkeiten und ihrer Lösung." (5)

(1) Vgl. Köhler, E., a.a.O. S. 74

(2) Köhler, E., a.a.O.S.70

(3) Köhler, E., a.a.O.S.75

(4) Vgl. Köhler, E., a.a.O.S.75

(5) Köhler, E., a.a.O.S.76

2. In der späteren Zunftzeit

Eine eingehende Darstellung des gegenseitigen Verhältnisses zwischen Handel und Handwerk im 16. bis 18. Jahrhundert gibt Voigt am Beispiel der Stadt Trier. Sie zeigt die zahlreichen Auseinandersetzungen um die Abgrenzung des gegenseitigen Kompetenzbereichs.

"Nach handwerkerlicher Ansicht sollte also der Verkauf gewerblicher Fertigprodukte innerstädtischer Provenienz dem Handwerker allein gestattet sein, der faktischen Anteil an der Herstellung hatte, sollte ferner der Verkauf gewerblicher Rohstoffe, für welche in der Stadt eine gewerbliche Veredelungsmöglichkeit bestand, nur dem Handwerk gestattet sein, das generell den betreffenden Rohstoff zu seinem produktionsrechtlichen Kompetenzbereich zählte.

Darüber hinaus aber forderten die Handwerker für sich auch das alleinige Recht auf den Verkauf aller gewerblichen Fertigprodukte außerstädtischer Provenienz, die bereits in gebrauchsfähigem Zustand eingeführt wurden" (1).

Im Zusammenhang mit der Forderung des Alleinverkaufsrechts beschuldigten sich Krämer und Handwerker gegenseitig, ein Monopol zum Nachteil der Konsumenten anzustreben. Die Handwerker benutzten als Argument zugunsten des Vertriebs von fremden Fertigwaren, daß das reichhaltige Sortiment den Käufer anziehe und damit auch den Absatz der selbst hergestellten Erzeugnisse begünstige.

Die Strumpfwirker beschwerten sich beispielsweise über die Krämer wegen der Einfuhr von Strümpfen, die sie selbst herstellten. Dadurch werde die Nationalbeschäftigung unterdrückt, der Gewinn an Fremde weggeschleudert. Sie fordern auch den gesamten Verkauf auswärts hergestellter Strümpfe. Die dadurch zu erzielenden höheren Gewinne würden sie in die Lage versetzen, kostspielige Arbeitsmittel anzuschaffen und die Produktion zu verbessern.

Die Krämer machten dagegen geltend, der Handwerker werde durch den Handel von seiner eigentlichen Tätigkeit abgelenkt und müsse diese zwangsläufig vernachlässigen (2). Sie waren der Meinung, daß ein Verbot des

(1) Voigt, A., *Handwerk und Handel in der späteren Zunftzeit*, Versuch einer quellenmäßig-systematischen Darstellung der Wirtschaftsanschauungen des Gewerbes und Handels in ihrem Wandel vom Beginn des 16. bis zum Ende des 18. Jahrhunderts nach Quellen zur Wirtschaftsgeschichte der Stadt Trier, Stuttgart 1929, S. 48

(2) Vgl. Voigt, A., a. a. O. S. 55 ff.

Handwerkshandels dem allgemeinen Fortschritte am dienlichsten sei (1). Die Krämer der späteren Zunftzeit strebten danach, sich zu Trägern der gesamten Vertriebsfunktion an gewerblichen Erzeugnissen auswärtigen Ursprungs - die zwar schon seit jeher zur Krämereigerechtigkeit gehörten - wie auch städtischer Herkunft zu machen, indem sie die Erzeugnisse der ärmeren Handwerker aufkauften oder letztere im Laufe der Zeit durch Bestellung von Material völlig von sich abhängig zu machen versuchten (2). Diese Tendenzen wurden jedoch von den Handwerkern mit allem Nachdruck bekämpft.

Die Handwerker waren nicht minder bestrebt, den Einfluß der Krämer weitgehend zu beschneiden und ihre Tätigkeit nur insoweit zu dulden, als sie keine Beeinträchtigung des handwerklichen Nahrungsbereiches darstellte.

"Die vom Handwerk zur späteren Zeit unserer Periode geltend gemachte Klausel, daß die den Krämern zustehenden Waren zudem in keiner 'nahen oder fernen Beziehung' zu einem in der Stadt vertretenen Handwerk stehen dürften, machte eine sichere Abgrenzung der krämerlichen Kompetenzen in der Handwerkerstadt vollends unmöglich" (3). Dies zeigt deutlich, "wie stark die Bemühungen der Handwerker waren, eine besondere Händlergruppe möglichst vollständig aus dem System der städtischen Wirtschaft zu verdrängen" (4) und läßt "an allen entscheidenden Stellen des städtischen Wirtschaftslebens als den Hauptgegner des Handwerks das eingessene Handelsgewerbe" erkennen (5).

Zahlreiche Handwerke, die zahlenmäßig zu schwach vertreten waren, um eine eigene Zunft zu bilden, wurden dem Krämeramt geschenkt, also einverleibt (sogenannte Geschenker-Handwerke). Sie durften auch einen Kramladen halten und Handel mit Fremderzeugnissen treiben, die in ihr Fachgebiet fielen. Dafür forderten die Krämer jedoch das Vertriebsrecht an den von diesen Handwerkern hergestellten Waren. Angehörige zahlreicher anderer Handwerkszweige traten ebenfalls im Laufe der Zeit zu den Geschenker-Handwerkern über, soweit die eigene Erzeugung als Existenzbasis nicht ausreichte. 1708 setzten jedoch die Krämer den Ausschluß dieser Handwerke aus der Krämerzunft und Bildung eines eigenen Handwerksamtes durch, um den Handel der Geschenker einzuschränken und die eingetretene Überschneidung zu beseitigen. Diese Maßnahme gab während

(1) Vgl. Voigt, A., a.a.O.S.88

(2) Vgl. Voigt, A., a.a.O.S.91 u. 42 ff.

(3) Voigt, A., a.a.O.S.66

(4) Voigt, A., a.a.O.S.66

(5) Voigt, A., a.a.O.S.70

des ganzen Jahrhunderts Anlaß zu ständigen Rechtsstreitigkeiten über die jeweiligen Befugnisse. Eine im Jahre 1774 erscheinende Verordnung legte den Kreis der dem Handwerk zustehenden Handelswaren fest. Eine Beschwerde der Geschenkker war die Folge. Eine beiderseitig befriedigende Regelung konnte offensichtlich nicht getroffen werden (1). Weiteren Anlaß zur Klage gab den Handwerkern, daß im Verlauf des 17. und 18. Jahrhunderts vermögende und durch die vorteilhafte räumliche Lage ihres Betriebes innerhalb der Stadt begünstigte Zunftmitglieder ihre Handwerkstätigkeit vernachlässigten, die Erzeugnisse ihrer ärmeren Zunftgenossen zum Zwecke der Weiterveräußerung aufkauften und schließlich in die Krämerzunft übertraten. Die Aufnahme entsprechender Verbotsbestimmungen in die Zunftordnung vermochte jedoch diesem Mißstand nicht abzuhelpfen sondern beschleunigte lediglich den Übertritt vermögender Handwerker in die Krämerzunft (2).

Auch Skalweit gibt in seiner Studie verschiedene Beispiele handelnder Handwerke im 18. Jahrhundert. So durfte der Pfefferkuchler zur Überbrückung der saisonstillen Zeit auch Handel mit Honig und Wachswaren betreiben. Bäcker und Metzger waren befugt, mit Mehl und Vieh zu handeln, was nicht selten zur Aufgabe der handwerklichen Tätigkeit führte (3). Den Weißgerbern wurde zugestanden, mit den Erzeugnissen ihres Hauptabnehmers, des Beutlers und Handschuhmachers, zu handeln, wohl mit der Absicht, der Weißgerberei einen stärkeren Auftrieb zu geben (4). Auch die Kübler und Drechsler gehörten zu den kramenden Handwerkern, waren also ebenfalls auf den Verkauf nicht selbstgefertigter Gegenstände angewiesen (5). Ferner verkaufte der Klempner neben eigenen und fremden Klempnerwaren viele sonstige Haushalts- und Küchenartikel (6). Die Nadler waren im Laufe der Zeit so gut wie ganz zu Krämern geworden. Sie bezogen in der Regel sogar die Nadeln von auswärts und durften auch Kurz- und Spielwaren vertreiben (7). Ähnlich erging es den Posamentieren, die sich infolge des Modewandels gegen Ende des 18. Jahrhunderts (Übergang zu schlichterer Kleidung und den dadurch bedingten Produktionsrückgang) immer stärker auf den Handel verlegten (8).

(1) Vgl. Voigt, A., a.a.O. S. 50 ff.

(2) Vgl. Voigt, A., a.a.O. S. 40/41

(3) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 10 ff.

(4) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 19

(5) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 29/30

(6) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 38

(7) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 34

(8) Vgl. Skalweit, A., a.a.O. S. 65/66

Die angeführten Beispiele lassen bereits verschiedene Gründe für den Vertrieb von "Handelswaren" erkennen ;

1. Das eigentliche Handwerk bot schon von vornherein eine zu schwache Existenzbasis. Der zusätzliche Handel (mit Fremderzeugnissen) war notwendig (Pfefferküchler, Kübler, Drechsler).
2. Das Handwerk wurde aufgegeben, weil die Handelstätigkeit mehr zusagte oder bessere und bequemere Verdienstmöglichkeiten bot (Bäcker, Metzger).
3. Begünstigung des Handels, um einen bestimmten Handwerkszweig zu stärken. Der Handel sollte also zusätzliche finanzielle Mittel zur Förderung der Handwerkstätigkeit erbringen (Weißgerber).
4. Der Handel als Ausweichmöglichkeit, als oft einzige Alternative zum drohenden Existenzverlust infolge Modewandels oder durch den Übergang von der zuvor handwerklichen zur industriellen Fertigung (Posamentiere, Nadler).

3. Im 19. Jahrhundert

Nach Angaben von Schmoller bestand im Handwerk des 19. Jahrhunderts eine starke Neigung zur Aufnahme händlerischer Tätigkeit ; "Der lokale Verkauf bleibt unentbehrlich, wenn die lokale Produktion auch aufhört. Man will, man muß Läden aller Art in der Nähe haben. Je unbedeutender die eigentlich gewerbliche Thätigkeit des Handwerkers meist wurde, desto mehr trat das Ladengeschäft in den Vordergrund; man fing an, neben den eigenen fremde Produkte, zusammen passende und nicht zusammen passende Artikel zu führen, wenn man nur Etwas wenigstens verdiente. . . . Mochte der alte Zunftmeister bedenklich den Kopf dazu schütteln, mochten einzelne reaktionäre Gesetze, wie das hannöversche vom 15. Juni 1848, nochmals den Versuch machen, dem Handwerker zu verbieten, erkaufte Waaren im Laden auszustellen und Handel damit zu treiben; es war zu widersinnig. Selbst Vertheidiger der sonstigen alten Zunftvorschriften gestehen jetzt das wenigstens, daß jeder Unterschied zwischen Handwerker und Kaufmann aufhören müsse." (1).

Schmoller erwähnt auch den Hannoverschen Handelskammerbericht von 1867, der es als eine "förmliche Verirrung" bezeichnet, "daß das Handwerk, un-

(1) Schmoller, G., Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Statistische und nationalökonomische Untersuchungen, Halle, 1870, S. 211/212/213

fähig seine Produktion zu vervollkommen, sich so ausschließlich auf den bloßen Handel gelegt habe ..." (1).

Der im vergangenen Jahrhundert einsetzende Ausbau des Verkehrswesens schuf nach Schmoller erst die Voraussetzung zur starken Verlagerung der lokalen zur zentralen Produktion. "Alle größere, alle spezialisierte Produktion, alle weitergehende Arbeitsteilung ist erst mit diesem Verkehr möglich geworden" (2).

Mit der Herstellung vormals handwerklich gefertigter Erzeugnisse in den "Fabriken", die aufgrund der höheren Produktion eines größeren Absatzradius bedurften, wuchs die Aufgabe der Verteilung. Damit festigte sich auch - insbesondere seit dem Zerfall der Zünfte und ihrer oft wettbewerbsbeschränkenden Vorschriften - die Stellung der Krämer, also der heutigen Einzelhändler, als Verteiler der industriellen Produktion, so daß man diesen sogar die Schuld an dem Verfall vieler Handwerkszweige zuschob. Schmoller meint jedoch, daß man sich hier über Ursache und Wirkung täusche; "... die Krämerei war nicht die Ursache des Verfalls der Handwerke, sondern mit und durch den Verfall des Handwerks und mit dem Aufblühen der Fabriken entstand erst der regere Detailhandel." (3).

Eine lückenlose Darstellung des Handwerkshandels in früherer Zeit ist nicht Gegenstand dieser Untersuchung. Es sollte lediglich - gewissermaßen in Form von Stichproben - nachgewiesen werden, daß sich das Handwerk schon seit jeher in den Vertrieb nicht selbstergestellter Waren einzuschalten versuchte und die Grenzen zwischen Handwerk und Handel auch früher nicht eindeutig festzulegen waren. Welchen Umfang die Handelstätigkeit des Handwerks allerdings annahm, läßt sich schon wegen der höchst unterschiedlichen lokalen Gegebenheiten und einschlägigen Vorschriften kaum beurteilen.

4. Die Entwicklung des Handwerkshandels von der jüngeren Vergangenheit bis zur Gegenwart

Eine Aussage über den Umfang des Handwerkshandels in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts ist wegen des Fehlens statistischer Unterlagen gleichfalls schwierig. "Es ist jedoch anzunehmen, daß die Handelstätig-

(1) Schmoller, G., a. a. O. S. 213

(2) Schmoller, G., a. a. O. S. 174

(3) Schmoller, G., a. a. O. S. 15

keit des Handwerks vor den Dreißiger Jahren kaum eine Rolle gespielt hat"(1).

In der Vorkriegszeit (1935) entfielen nur rund 10 v.H. des Gesamtumsatzes des Handwerks auf die Handelstätigkeit (2).

Im Jahre 1949 (1.10.1948 bis 30.9.1949) betrug der auf die Handelstätigkeit entfallende Anteil am Gesamtumsatz 18,5 v.H., im Jahre 1955 22,3 v.H. Im gleichen Zeitraum nahm der Gesamtumsatz um rund 140 v.H., der Handwerksumsatz jedoch nur um etwa 127 v.H. (darunter der Reparaturumsatz lediglich um 10 v.H.), dagegen der Handelsumsatz um fast 190 v.H. zu. In zahlreichen Handwerkszweigen war die Zunahme des Handelsumsatzes gegenüber dem Handwerksumsatz noch weit erheblicher. Bezogen auf den Gesamtumsatz verringerte sich der Handwerksumsatz von rund 82 auf etwa 77 v.H., darunter der Reparaturumsatz von rund 16 auf etwa 7 v.H. (3).

Zwar wollen wir auf einen Vergleich der Zählergebnisse im einzelnen verzichten, jedoch bedarf die unterschiedliche Zusammensetzung des Gesamtumsatzes in den Jahren 1949 bzw. 1955 noch einer näheren Erläuterung.

"Da es in der ersten Zeit nach der Währungsreform noch notwendig war, die vorhandenen Gebrauchsgüter und Produktionsmittel solange wie irgend möglich gebrauchsfähig zu erhalten, bestand damals eine große Nachfrage nach Reparaturleistungen. Das Neugeschäft mit selbsthergestellten und gehandelten Waren war dagegen durch den allgemeinen Rohstoff- und Warenmangel stark gehemmt" (4). Nach Ansicht des statistischen Bundesamtes dürften die Reparaturen unter Berücksichtigung von Lohnerhöhungen und Verteuerungen des Reparaturmaterials zwischen 1949 und 1955 volumenmäßig sogar abgenommen haben, wobei außer den angeführten zeitbedingten Erscheinungen auch langfristige Tendenzen wirksam waren: "Das schnelle Veralten vieler Gegenstände durch den beschleunigten technischen Fortschritt, die Verringerung des Unterschieds zwischen den Reparaturpreisen und

-
- (1) Batzer, E. und Laumer, H., Das Handwerk als Konkurrent des Einzelhandels, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 34, Berlin - München, 1958, S. 26
 - (2) Vgl. Batzer, E. und Laumer, H., a. a. O. S. 26, vgl. ferner; Beckermann, Th., Das Handwerk - Gestern und Heute, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen, Schriftenreihe, Neue Folge, Nr. 15, 1959, S. 101
 - (3) Vgl. Handwerkszählung 1956, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 203, Stuttgart und Mainz, Heft 7; Textliche Auswertung der Ergebnisse, 1960, S. 57
 - (4) Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 57

den Preisen für Neuanschaffungen, der höhere Lebensstandard und - damit zusammenhängend - der rasche Wechsel des Geschmacks haben sicher häufig Anlaß gegeben, auf eine an sich mögliche Reparatur zu verzichten und statt dessen eine Neuanschaffung vorzunehmen" (1).

Die durch den technischen Fortschritt hervorgerufene Produktionssteigerung ermöglicht einen höheren Konsum."Diese Möglichkeit steigenden Verbrauchs bei gleichbleibendem oder sinkendem Arbeitsaufwand ist das wichtigste Kennzeichen der modernen wirtschaftlichen Entwicklung" (2). In ihrem Gefolge veränderte sich das anfänglich auf Sparsamkeit und langfristige Verwendung von Gebrauchsgütern gerichtete Konsumverhalten zugunsten der häufigeren Neuanschaffung, die zudem durch eine Reihe von Stimulanten, wie Appell an das Geltungsstreben, rascher Mode- bzw. Modellwechsel usw. gefördert wird. Hinzu kommt noch die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen (3). So wird sich in zahlreichen Handwerkszweigen, in welchen der Faktor Arbeitskraft nicht oder nur bedingt durch den Faktor Kapital substituierbar ist, die Produktivitätssteigerung in vergleichsweise engen Grenzen halten. Diese Entwicklung hat zur Folge, daß sich die Preisrelationen industriell hergestellter Massengüter einerseits und handwerklicher Reparaturleistungen andererseits zuungunsten der letzteren verändern. Bei weniger hochwertigen Erzeugnissen wird daher eine größere Reparatur nicht mehr in Erwägung gezogen und der Neuanschaffung unter Verzicht auf eine im technischen Sinne noch vertretbare Reparatur der Vorzug gegeben.

Reparaturen an hochwertigen Erzeugnissen, welche nach wie vor unvermeidlich sind, sucht man durch vorteilhafte konstruktive Gestaltung, durch Spezialisierung und stärkere Arbeitsteilung im Preise niedrig zu halten. Auch verliert die Reparatur ihren bisherigen handwerklich-lohnintensiven Charakter weitgehend. Sie wird einerseits stärker kapitalintensiv (Einsatz von hochwertigen Meß- und Prüfgeräten zur Fehlersuche), andererseits zunehmend materialintensiv, d.h. der Teileaustausch bzw. Ersatz vollständiger Aggregate rückt an die Stelle der eigentlichen Reparatur, die dadurch zumindest teilweise industriell vorweggenommen wird.

(1) Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 57

(2) Fourastié, J., Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln-Deutz, 1954, S. 31

(3) Vgl. Fourastié, J., a. a. O. S. 30/31

B. Die Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 im Hinblick auf den
Handwerkshandel

1. Methodologisches zur Handwerkszählung 1956

Ehe wir auf die in diesem Zusammenhang wichtigen Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 eingehen, bedarf es zunächst der Überlegung, was unter Handwerk zu verstehen ist und wo die Grenzen gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen zu ziehen sind. Zwar hat sich der Gesetzgeber bemüht, "eine Legaldefinition des Begriffs Handwerk zu finden, mußte jedoch resignieren" (1).

Er begnügte sich daher mit der sogenannten Positivliste, einem Verzeichnis, das der Handwerksordnung als Anlage beigelegt ist, und sämtliche Gewerbe enthält, die als Handwerk betrieben werden können. Darüber hinaus muß nach § 1, 2 HWO ein Handwerksbetrieb im Sinne dieses Gesetzes "handwerksmäßig betrieben" werden, also eine "handwerksmäßige Ausbildung" erfordern und ermöglichen und "im wesentlichen alle in einem Handwerksbetrieb vorkommenden Arbeiten" ausführen (2).

Nach § 1, 1 HWO ist der selbständige Betrieb eines Handwerks als stehendes Gewerbe nur den in der Handwerksrolle eingetragenen natürlichen und juristischen Personen (selbständige Handwerker) gestattet. Die Handwerksrolle ist ein nach § 6, 1 HWO von jeder Handwerkskammer zu führendes Verzeichnis, in welches die selbständigen Handwerker ihres Bezirks mit dem von ihnen betriebenen Handwerk oder bei Ausübung mehrerer Handwerke mit diesen Handwerken einzutragen sind. Voraussetzung zur Eintragung ist nach § 7, 1 HWO die Meisterprüfung in dem zu betreibenden Handwerk, nach § 7, 2 HWO eine Ausnahmegewilligung. Die Eintragung einer juristischen Person bzw. des Inhabers eines handwerklichen Nebenbetriebes in die Handwerksrolle erfordert nach § 7, 3 und § 7, 4, daß der Betriebsleiter bzw. der Leiter des Nebenbetriebes den Voraussetzungen des § 7, 1 bzw. § 7, 2 HWO entspricht.

Die Handwerkszählung 1956 (mit Stichtag 31. 5. 1956) umfaßte die Bundesrepublik Deutschland einschließlich West-Berlin, jedoch ohne das Saarland. Alle nach § 6 in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe waren Gegenstand der Handwerkszählung 1956, also auch diejenigen, die neben ihrem

(1) Vgl. Eyermann-Fröhler, Handwerksordnung, Band II, 1. Teil des Landmann-Rohmer'schen Kommentars zur Gewerbeordnung, München und Berlin, 1953, S. 36

(2) Vgl. Eyermann-Fröhler, a. a. O. S. 36

Handwerk noch ein anderes Gewerbe, z.B. Einzelhandel oder eine Gaststätte, betrieben, selbst wenn der wirtschaftliche Schwerpunkt nicht im Handwerk, sondern in einem anderen Bereich lag. Die Ergebnisse gehen also insofern über den Umfang des Handwerks hinaus. Handwerkliche Nebenbetriebe - wir kommen hierauf noch zurück - wurden nur mit dem handwerklichen Betriebsteil erfaßt (1). Auf die gemischt handwerklich-industriell tätigen Betriebe wollen wir in diesem Zusammenhang nicht näher eingehen. Handwerkliche Hilfsbetriebe, wie z.B. die Kraftfahrzeug-Reparaturwerkstatt eines Industriebetriebes, die lediglich firmeneigene Fahrzeuge betreut, sind nicht in die Handwerksrolle eingetragen und damit nicht Gegenstand der Zählung. Die amtliche Statistik fußt also ausschließlich auf der Tatsache der Eintragung in die Handwerksrolle. Man muß sich jedoch der Tatsache bewußt bleiben, daß eine eindeutige Abgrenzung zwischen Handel und Handwerk einerseits sowie zwischen Handwerk und Industrie andererseits kaum möglich ist. Bedeutsam ist ferner, daß die Betriebsgröße, gemessen an der Beschäftigtenzahl, kein Kriterium für die Zugehörigkeit zum Handwerk bildet. Auch Betriebe mit mehreren hundert Beschäftigten können Handwerksbetriebe im Sinne der HWO sein.

2. Verbindung des Handwerks mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten

a. Handwerksbetriebe

Die Tätigkeit zahlreicher Handwerksbetriebe beschränkt sich nicht allein auf das rein Handwerkliche, sondern erstreckt sich auch auf andere wirtschaftliche Bereiche, wobei der Schwerpunkt der gesamten Tätigkeit beim Handwerk oder auch außerhalb des Handwerks (2) liegen und der Zusammenhang zwischen den einzelnen Tätigkeiten mehr oder weniger eng sein

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 1 (Methodische Einführung, Betriebe, Beschäftigte, Umsätze, Löhne und Gehälter), 1958, S. 5 ff.

(2) "Die Handwerkszählung gibt auch Auskunft darüber, ob der wirtschaftliche Schwerpunkt der kombinierten Betriebe bei der handwerklichen oder bei der nichthandwerklichen Tätigkeit liegt. Bei Betrieben mit handwerklichem Schwerpunkt mußte die handwerkliche Tätigkeit die andere Tätigkeit (bei Mehrfachkombinationen jede einzelne der anderen Tätigkeiten) überwiegen, wobei als Maßstab die Beschäftigten oder die geleisteten Arbeitsstunden zu gelten hatten", Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 48/49

kann. Von den gesamten Handwerksbetrieben (rund 744.000 ohne handwerkliche Nebenbetriebe) entfallen rund 42 v.H. auf solche, die mit einer anderen wirtschaftlichen Tätigkeit verbunden sind, darunter etwa 10 v.H. auf Betriebe nur mit Landwirtschaft und rund 24 v.H. auf Betriebe nur mit Handel. Faßt man lediglich die Betriebe mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten ins Auge, so beläuft sich der Anteil der nur mit Landwirtschaft verbundenen Betriebe auf etwa 25 v.H., der nur mit Handel verbundenen Betriebe auf nahezu 60 v.H. Daraus ergibt sich, daß im Rahmen der sonstigen wirtschaftlichen Tätigkeit des Handwerks der Handel die führende Stellung einnimmt. Nur bei rund 9 v.H. der lediglich mit Handel verbundenen Betriebe liegt der Schwerpunkt außerhalb des Handwerks.

Naturgemäß sind die Akzente bei den einzelnen Zweigen etwas verschoben. So steht beispielsweise bei einigen typischen Landhandwerken (Schmiede, Stellmacher und Müller) die Landwirtschaft als zusätzliche Erwerbsquelle weit im Vordergrund. Bei den Konditoren ist die Angliederung einer Gaststätte (Café) die am meisten vertretene Form sonstiger wirtschaftlicher Tätigkeit. Bei der Mehrzahl der übrigen Handwerkszweige nimmt jedoch der Handel als Gegenstand sonstiger wirtschaftlicher Tätigkeit eine Vorzugsstellung ein (1).

b. Handwerkliche Nebenbetriebe

Wie wir gesehen haben, greift das Handwerk in beachtlichem Umfange auf andere wirtschaftliche Bereiche über. Wir wollen daher in diesem Zusammenhang auch die umgekehrte Erscheinung, das Eindringen von Unternehmen des Handels, der Industrie etc. in das Handwerk untersuchen. Wie bereits erwähnt, waren handwerkliche Hilfsbetriebe nicht Gegenstand der Handwerkszählung. Sie dienen, wie beispielsweise die Schlosser- oder Schreinerwerkstatt eines Industriebetriebes, lediglich der wirtschaftlichen Zweckbestimmung des Hauptbetriebes, scheiden also bei unserer Betrachtung aus. Im Gegensatz dazu erbringen handwerkliche Nebenbetriebe wie beispielsweise die Reparaturwerkstatt eines Radio- und Fernseheinzelhandelsunternehmens, unmittelbar Leistungen für Dritte. Aufgrund ihrer Eintragung in die Handwerksrolle wurden sie bei der Handwerkszählung ebenfalls miterfaßt. Ihr Anteil an der Gesamtzahl der Handwerksbetriebe im Bundesgebiet ist mit rund 1 v.H. jedoch sehr niedrig. Der Anteil an den Gesamtbeschäftigten beläuft sich allerdings auf 2 v.H. Von den rund 7.600 handwerklichen Ne-

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 48/49

benbetrieben gehörten mehr als 75 v.H. zu Unternehmen des Handels (1).

Daraus geht hervor, daß der Kombinationsform Handwerk-Handel bzw. je nach der Ausgangsbasis Handel-Handwerk die überwiegende Bedeutung zukommt.

3. Umsatzstruktur

a. Allgemeines

Neben der Vielzahl von Erhebungsmerkmalen sind die erfragten Umsätze (einschließlich umsatzsteuerfreier Beträge), die sich auf das Kalenderjahr 1955 beziehen, in diesem Zusammenhang von besonderem Interesse. Um den Umfang des allgemeinen zugunsten des speziellen Teils der Arbeit zu beschränken, wollen wir uns im folgenden mit relativen Zahlenangaben begnügen und andere Erhebungsmerkmale weitgehend vernachlässigen.

Der Gesamtumsatz war in verschiedene Komponenten aufzugliedern. Die Aufgliederung war laut Fragebogen (2) im Falle des Fehlens exakter Unterlagen aufgrund gewissenhafter Schätzung wie folgt vorzunehmen :

1. Handwerksumsatz

Neuherstellung, Installation, Montage,
Reparaturen (für fremde Rechnung),
Dienstleitungen

2. Handelsumsatz

3. Sonstiger Umsatz

Unter Handelsumsatz ist der Umsatz aus dem Verkauf fertig bezogener Waren zu verstehen. Auch Gaststättenumsätze (z. B. bei Konditoreien) zählen zum Handelsumsatz. Die Erlöse selbst hergestellter oder bearbeiteter Erzeugnisse sowie solcher, die um gebrauchsfertig zu sein, installiert oder montiert werden müssen (beispielsweise im Elektro-, Gas- und Wasserinstallations-Handwerk) zählen zum Handwerksumsatz. Zum sonstigen Umsatz (ohne landwirtschaftlichen Umsatz, der nicht erfaßt wurde) gehören beispielsweise Einnahmen aus Lohnfahren, Gutachtertätigkeit, Fleischbeschau, Provisionen etc.

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 47

(2) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 1, S. 11 ff

Bei handwerklichen Nebenbetrieben war nur der Umsatz des Nebenbetriebes zu melden.

Die Umsätze des Gesamthandwerks gliederten sich 1955 wie folgt (1) :

	in v. H.
Neuherstellung (inkl. Installation und Montage)	67, 4
Reparaturen	7, 3
Dienstleistungen	2, 5
Handwerksumsatz	77, 2
Handelsumsatz	22, 3
Sonstiger Umsatz	0, 5
Gesamtumsatz	100
	=====

Hieraus ist ersichtlich, daß der Handelsumsatz mit über einem Fünftel des Gesamtumsatzes die bedeutendste Stelle neben dem Umsatz aus Neuherstellung einnimmt.

b. Nach Handwerksgruppen

Bei der Handwerkszählung wurde eine fachliche Gliederung in 7 Gruppen und 140 Zweige vorgenommen.

Bezogen auf den Gesamtumsatz sind die 3 umsatzstärksten Gruppen das Nahrungsmittel-, das metallverarbeitende sowie das Bau- und Ausbauhandwerk. Hinsichtlich des Handelsumsatzes liegen jedoch die metallverarbeitenden Handwerke eindeutig in Führung. Vom gesamten Handelsumsatz des Handwerks bestreiten sie allein die Hälfte ; weitere 23 v. H. entfallen auf das Nahrungsmittelhandwerk. Diese beiden Gruppen vereinigen demnach fast drei Viertel des gesamten handwerklichen Handelsumsatzes auf sich.

Die folgende Tabelle zeigt in Spalte 1 den Anteil der einzelnen Gruppen am gesamten Handelsumsatz des Handwerks (Handelsvolumen). Aus Spalte 2 dagegen geht der Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz der jeweiligen Gruppe hervor (Handelsanteil).

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 51

Handelsvolumen und Handelsanteil		
	Handelsvolumen =	Handelsanteil =
G r u p p e	Handelsumsatz einer Gruppe Handelsumsatz des Gesamthandwerks	Handelsumsatz einer Gruppe Gesamtumsatz derselben Gruppe
	x 100	x 100
	1	2
I. Bau	3,4	3,2
II. Metall	50,1	41,8
III. Holz	6,1	18,2
IV. Textil	10,7	33,4
V. Nahrung	22,9	18,1
VI. Gesundheit u. Körperpflege	3,1	20,3
VII. Sonstige	3,7	32,0
Handwerk Insgesamt	100,0	22,3

Quelle : Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft (Strukturquoten des Handwerks), 1959, S. 32 ff

Handelsvolumen und Handelsanteil sind also - entsprechend der jeweiligen Fragestellung - von höchst unterschiedlicher Bedeutung. In der Gruppe 7 entfallen 32 v. H. des gesamten Gruppenumsatzes auf den Verkauf von Handelsware; die Handelstätigkeit spielt demnach in dieser Gruppe eine beachtliche Rolle. Da sie mit weniger als 3 v. H. aller Betriebe, Beschäftigten und Umsätze des Gesamthandwerks nur einen bescheidenen Umfang annimmt, erzielt sie jedoch kaum 4 v. H. des Handelsumsatzes des Gesamthandwerks. Gemessen am Handelsumsatz des Gesamthandwerks ist die Bedeutung der Gruppe 7 demnach nur gering.

Umgekehrt ist die Situation im Nahrungsmittelhandwerk. Obwohl sich der Handelsanteil dieser Gruppe nur auf 18 v. H. beläuft, ist das Handelsvolumen mit rund 23 v. H. aufgrund ihres Anteils von etwa 15 v. H. aller Betriebe und Beschäftigten sowie fast 30 v. H. des Umsatzes des Gesamthandwerks beträchtlich (1).

(1) vgl. hierzu ferner : Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 8

Fügen wir in diesem Zusammenhang noch einige erläuternde Hinweise in Bezug auf den Handelsanteil an, der als Relation zwischen Handels- und Gesamtumsatz der einzelnen Gruppen bzw. Zweige von verschiedenen Faktoren abhängig ist. So ist die Wertigkeit der gehandelten Güter von entscheidender Bedeutung. Je hochwertiger diese sind, um so höher liegt tendenziell der Handelsanteil. Andererseits sind aber auch diejenigen Momente zu berücksichtigen, die die Höhe des Handwerksumsatzes beeinflussen. Ist der jeweilige Materialanteil am Handwerksumsatz nur gering, dann fällt der Handelsumsatz dementsprechend stärker ins Gesicht. Ferner wird die Höhe des Handwerksumsatzes vom Umfange der handwerklichen Gratisleistungen (z.B. Garantiereparaturen) mitbestimmt; sie finden im Handwerksumsatz keinen Niederschlag, nehmen jedoch in vielen Betrieben handelsintensiver Zweige einen beachtlichen Umfang an. Auch wirkt sich die unterschiedliche Lohnhöhe in den einzelnen Handwerkszweigen auf den Handwerksumsatz aus. Zudem werden der Handelsumsatz und damit der Handelsanteil in mehreren Zweigen durch das Vertriebssystem beeinflusst, wie wir später noch sehen werden.

Aus diesen Ausführungen geht hervor, daß die Handwerks- und Handelsumsätze und damit auch die jeweiligen Handelsanteile stark von dem unterschiedlichen wert- und mengenmäßigen Einsatz von Rohstoffen bzw. Handelswaren abhängig sind. Um diese Einflußgrößen zu eliminieren wurden vom Statistischen Bundesamt näherungsweise Nettoproduktionswerte (Umsatz $\div$ Material- und Wareneingang) ermittelt (1). Vom gesamten Nettoproduktionswert entfallen dabei lediglich 12 v.H. auf die Handelstätigkeit. "Der Handwerkshandel hat somit beim Nettoproduktionswert eine viel geringere Bedeutung als beim Umsatz, da die gehandelten Waren in den Handwerksbetrieben eine wesentlich kleinere Wertsteigerung erfahren als die verarbeiteten Materialien. Es empfiehlt sich daher, die Bedeutung des Handwerkshandels außer am Umsatz auch am Nettoproduktionswert zu messen. Sein Anteil am Gesamthandwerk ist dann nur noch etwa halb so hoch (12 v. H. statt 23 v.H.). Allerdings gibt es auch bei Zugrundelegung von Nettoproduktionswerten eine Reihe von Handwerkszweigen, in denen der Handel dominiert. Wo die Handelsumsätze über 70 v.H. des Gesamtumsatzes ausmachen, hat der Handel auch beim Nettoproduktionswert noch ein Übergewicht." (2).

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 68

(2) Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 71

Ferner ist hervorzuheben, daß auch der Nettoproduktionswert der Handelstätigkeit durch die unterschiedlichen Spannen bei den jeweiligen Handelswaren beeinflußt wird. So betrug die Differenz zwischen Handelsumsatz und Wareneingang in v. H. des Handelsumsatzes (= Nettoquote der Handelstätigkeit = Handelsspanne) in einigen Zweigen über 40 v. H., in anderen Zweigen dagegen nicht einmal 20 v. H. bei der Mehrzahl der Zweige lag die durchschnittliche Handelsspanne zwischen 25 bis 30 v. H. (1).

Diese Ausführungen mögen genügen um zu zeigen, daß der Handelsanteil stets eine kritische Beurteilung erfordert. Auch stellen die Handelsanteile der einzelnen Gruppen und Zweige Durchschnittswerte dar, deren Aussagefähigkeit oft beschränkt ist, wie wir am Beispiel der Stadt Frankfurt am Main noch feststellen werden. Ferner besagt der Handelsanteil nichts über die absolute Höhe des Handelsumsatzes. So kann beispielsweise von zwei Betrieben des gleichen Zweiges der eine einen zwar niedrigeren Handelsanteil, absolut jedoch einen weit höheren Handelsumsatz erreichen.

c. Nach Handwerkszweigen

Auf 10 von 140 Handwerkszweigen entfallen nahezu 60 v. H. des Gesamtumsatzes. Allein die Fleischer vereinigen als umsatzstärkster Zweig 14 v. H. des im Handwerk erzielten Gesamtumsatzes auf sich. Es folgt das Bäckerhandwerk mit mehr als 9 und das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk mit mehr als 8 v. H.

12 von 140 Handwerkszweigen erreichen mehr als 70 v. H. des gesamten Handelsumsatzes des Handwerks, wobei das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk mit einem Handelsvolumen von fast 24 v. H. weitaus an erster Stelle steht (2).

Im folgenden wollen wir das Ausmaß der Handelstätigkeit der einzelnen Zweige, gemessen am jeweiligen durchschnittlichen Handelsanteil, untersuchen.

-
- (1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 44 ff
 - (2) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 32 ff
(Die entsprechenden prozentualen Angaben für die jeweils umsatzstärksten 10 bzw. 12 Zweige wurden addiert.)

Zahlenmäßige Verteilung aller Zweige auf Handwerksgruppen und Handels-
anteilklassen

Handelsanteil	Bau	Me- tall	Holz	Tex- til	Nah- rung	Ges.u. Kör- perfl.	Sonst.	Sum- me
0 bis unter 5 v. H.	14	3	4		1	4	3	29
5 bis unter 10 v. H.	4	10	3	4	2		3	26
10 bis unter 20 v. H.	1	11	4	3	1	1	3	24
20 bis unter 30 v. H.	2	4	2	5	1	2	3	19
30 bis unter 40 v. H.		3	1	4	2	2	2	14
40 bis unter 50 v. H.		1	1	2		2	4	10
50 bis unter 60 v. H.		1	1	4		1		7
60 bis unter 70 v. H.		2					1	3
70 bis unter 80 v. H.		4	1					5
80 bis unter 90 v. H.		3						3
90 und mehr								
Insgesamt	21	42	17	22	7	12	19	140

Quelle : Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 32 ff

55 von 140 Handwerkszweigen haben einen Handelsanteil von weniger als 10 v. H., 67 zwischen 10 bis unter 50 v. H. und 18 Zweige einen solchen von mehr als 50 v. H.

Von diesen 18 Zweigen entfallen allein 10 auf das Metallhandwerk.

Aus der Umsatzaufgliederung dieser Zweige ist ersichtlich, daß die handelsintensivsten zugleich aber auch die reparaturintensivsten Zweige der Gruppe Metall zugehörige, moderne Handwerke sind, die durch die Industrialisierung erst entstanden und bei welchen die auf Neuherstellung entfallenden Umsatzanteile meist unbedeutend sind.

Die angegebenen 18 Zweige mit einem Handelsanteil von mehr als 50 v. H. vereinigen zwar nur rund 15 v. H. aller Betriebe und 10 v. H. sämtlicher Beschäftigten auf sich, erreichen jedoch 45 v. H. des gesamten Handelsumsatzes des Handwerks (1).

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 4 ff und 32 ff (Die entsprechenden prozentualen Angaben für diese 18 Zweige wurden addiert.)

Umsatzaufgliederung der Handwerkszweige mit einem Handelsanteil von mehr als 50 v. H.

Handwerkszweig	Handwerksumsatz			Handels- umsatz
	darunter			
	Neuerst.	Rep.	Dienstl.	
			in v. H.	
Fahrrad-Mechaniker	4,7	22,0	-	72,1
Büromaschinen-Mechaniker	1,9	22,8	-	74,3
Nähmaschinen-Mechaniker	2,0	13,6	-	83,2
Kraftfahrzeugreparatur	2,4	31,2	-	63,6
Landmaschinen-Mechaniker	8,3	17,0	-	73,4
Büchsenmacher	10,2	10,9	-	78,6
Radio- und Fernsehtechniker	7,6	11,7	-	80,3
Uhrmacher	3,4	16,4	-	80,0
Messerschmiede	16,1	14,1	0,7	68,9
Goldschmiede	33,7	8,4	-	57,7
Schirmmacher	28,3	8,1	-	59,7
Weinküferei	23,4	3,2	0,5	70,8
Korsettmacherei	47,1	2,2	-	50,6
Putzmacherei	43,1	5,9	-	50,8
Mützenmacher	42,1	7,6	-	50,1
Schuhmacher	5,9	37,8	-	56,1
Seifensieder (Einschl. Kerzen- zieher)	43,6	-	-	56,4
Vulkaniseure	11,0	26,5	0,1	62,0

Quelle : Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 32 ff

d. Nach Größenklassen

Insbesondere die Bildung von Größenklassen gewährt aufschlußreiche Einblicke in die Umsatzstruktur des Handwerks. Die amtliche Statistik verwendet 10 Beschäftigten- und 11 Umsatzgrößenklassen. Um die Übersicht zu erleichtern, wurden jeweils nur zwei Beschäftigten- (bis zu 9 sowie 10 und mehr Beschäftigte) und Umsatzgrößenklassen (unter DM 100.000, - sowie DM 100.000, - und mehr) gebildet.

Bemerkenswert ist, daß nicht einmal 10 v. H. aller Handwerksbetriebe 10 und mehr Beschäftigte zählen, dieses knappe Zehntel jedoch jeweils etwa die Hälfte der Beschäftigten und Umsätze des Gesamthandwerks auf sich ver-

einigt. Von dem gesamten Handelsumsatz entfallen auf diese Größenklasse allerdings nur 42 v.H. Dies zeigt, daß der Schwerpunkt der Handelstätigkeit tendenziell bei den - gemessen an der Beschäftigtenzahl - kleineren Betrieben liegt. Eine Ausnahme bilden allerdings das Bau- und Metallhandwerk. Bei letzterem erzielten etwa 12 v.H. aller Betriebe (d.h. alle Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten), auf die nahezu die Hälfte aller in dieser Gruppe Beschäftigten entfällt, jeweils etwa 60 v.H. des Gesamtumsatzes dieser Gruppe. Die Handelstätigkeit konzentriert sich hier also etwas stärker auf Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten.

Auch die im Gesamthandwerk zu beobachtende Tendenz, daß mit wachsender Beschäftigtengrößenklasse der Handelsanteil abnimmt, mit wachsender Umsatzgrößenklasse dagegen zunimmt, trifft für das Metallhandwerk nicht zu. Vielmehr ist auch bei einer Gliederung nach Beschäftigtengrößenklassen eine gleichbleibende bzw. schwach steigende Tendenz zu erkennen. Besonders ausgeprägt ist diese Erscheinung im Kraftfahrzeughandwerk. Hier weisen nicht allein die umsatzstärksten sondern auch zugleich die zahlenmäßig größten Betriebe den höchsten Handelsanteil aus. Dies mag damit zusammenhängen, daß Vertrieb und Betreuung der Kraftfahrzeuge, also Reparatur und Handelstätigkeit, besonders eng verknüpft sind und die Übernahme einer Vertretung aus diesem Grunde bereits einen gewissen Umfang in personeller und sonstiger Hinsicht voraussetzt.

Nur etwa 15 v.H. aller Handwerksbetriebe mit mehr als der Hälfte aller im Handwerk Beschäftigten erreichten bzw. überschritten die Umsatzgrenze von DM 100.000,-. Sie erzielten jedoch jeweils knapp 70 v.H. des Gesamtumsatzes und mehr als 70 v.H. des Handelsumsatzes im Handwerk.

Allein die Betriebe mit einem Umsatz von 1 Million DM und mehr (0,6 v.H. aller Betriebe) erzielten über 17 v.H. des Gesamtumsatzes und mehr als 23 v.H. des Handelsumsatzes des Gesamthandwerks. Die analogen Zahlen für das Metallhandwerk betragen 1 v.H., 25 v.H. und mehr als 36 v.H. 1 v.H. aller metallverarbeitenden Betriebe erreicht also 36 v.H. des gesamten Handelsumsatzes dieser Gruppe (1).

Hieraus ergibt sich eindeutig, wie stark sich die Handelsumsätze auf einen relativ kleinen Anteil umsatzstarker Betriebe konzentrieren.

(1) Die Ausführungen in diesem Abschnitt stützen sich auf Zahlenangaben der Handwerkszählung 1956 (a. a. O., Sonderheft, Tabelle 11, 12 und 13), die entsprechend aufbereitet wurden.

C. Gesetzliche Voraussetzungen für die Verbindung von Handwerk mit Einzelhandel

1. Der Handwerker als Einzelhändler

Wie die Ausführungen auf Seite 8 ff zeigen, wurden schon in früheren Zeiten Vorschriften über Art und Umfang des Handwerkshandels erlassen. Wir wollen daher untersuchen, inwieweit auch heute gesetzliche Bestimmungen die Handelstätigkeit des Handwerks beeinflussen.

In den Jahren vor dem Kriege waren es insbesondere verschiedene in Verbindung mit dem Gesetz zum Schutze des Einzelhandels herausgegebene Erlasse, die für die Handelstätigkeit des Handwerks von Bedeutung waren. Danach mußte der Handwerker, der sich einzelhändlerisch betätigen wollte, eine Sachkundeprüfung ablegen. Diese bestand aus einem kaufmännischen sowie einem fachtechnischen Teil. Der letztere erübrigte sich allerdings, wenn der Handwerker die Meisterprüfung in einem einschlägigen Handwerkszweig abgelegt hatte. Den Nachweis der kaufmännischen Sachkunde mußte er in einer Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer erbringen (1). Das Handwerk machte schon damals geltend, daß innerhalb der Meisterprüfung besonderes Gewicht auf kaufmännische Kenntnisse gelegt wurde, der Nachweis einer zusätzlichen kaufmännischen Sachkunde zum Zwecke der Aufnahme der Einzelhandelstätigkeit damit überflüssig sei; "Die Sachlage ist hier anders als beim Einzelhändler, der auch ein Handwerk ausübt. Die Funktion der Produktion schließt eben die Handelsfunktion ohne weiteres in sich ein, nicht aber umgekehrt." (2). Das Handwerk forderte deshalb eine grundsätzliche Revision dieser Erlasse. Zwar war der Einzelhandel im Rahmen des sogenannten "Zubehörhandels" nicht genehmigungspflichtig. Schwierigkeiten ergaben sich jedoch wegen des Fehlens einer exakten Definition dieses Begriffes (3).

Eine gewisse Erleichterung brachte der Erlass vom 24. November 1938. Bei einer Reihe von Handwerkszweigen war der zur Ausübung der Einzelhandelstätigkeit erforderliche kaufmännische Teil der Sachkundeprüfung nicht mehr wie bisher vor der IHK abzulegen, sondern wurde in die Meisterprüfung miteinbezogen. Es handelte sich dabei um folgende Zweige: Elektroinstalla-

(1) Vgl. Jahrbuch des deutschen Handwerks 1937/1938, Berlin 1938, S. 182/83

(2) Jahrbuch des deutschen Handwerks 1937/1938, a. a. O. S. 183

(3) Vgl. Jahrbuch des deutschen Handwerks 1937/1938, a. a. O. S. 183

teurhandwerk, Elektromechanikerhandwerk, Uhrmacherhandwerk, Juwelier-, Gold- und Silberschmiedehandwerk, Klempnerhandwerk, Installateurhandwerk, Kraftfahrzeughandwerk, Mechanikerhandwerk, Optikerhandwerk.

Indessen machte das Handwerk wiederum geltend, daß die kaufmännische Sachkunde durch die Meisterprüfung auch bisher hinreichend nachgewiesen wurde (1).

Es erhebt sich nun die Frage, ob diese Vorschriften inzwischen durch andere abgelöst wurden. Die Handwerksordnung vom 17. September 1953 enthält keine einschlägigen Regelungen. Wir wollen daher prüfen, inwieweit das fast vier Jahre später erlassene Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel vom 5. August 1957 hierüber Auskunft gibt.

Wer Einzelhandel betreiben will, bedarf nach § 3 hierzu einer Erlaubnis, deren Erteilung persönliche Zuverlässigkeit und Nachweis der Sachkunde voraussetzt. § 4 bestimmt, auf welche Weise bzw. aufgrund welcher Prüfungen dieser Sachkundenachweis erbracht werden kann. Die handwerkliche Meisterprüfung schlechthin bzw. die Meisterprüfung in bestimmten Handwerkszweigen sind jedoch hierunter nicht genannt. In § 5 kommt jedoch zum Ausdruck, daß der Bundeswirtschaftsminister mit Zustimmung des Bundesrats durch Rechtsverordnung bestimmte Prüfungen als ausreichenden Sachkundenachweis anerkennen bzw. bestimmen kann, inwieweit gegebenenfalls noch eine zusätzliche praktische Tätigkeit nachzuweisen ist.

Die in § 1 zur Bestimmung des Einzelhandelsbetriebes genannten Merkmale treffen auch für den mit fremden Fertigerzeugnissen handelnden Handwerksbetrieb zu. Er erfüllt also insoweit auch die Erfordernisse des Einzelhandelsbetriebes im institutionellen Sinne. Der Vertrieb selbsterzeugter Waren ist dagegen nicht als Handel im Sinne des EHG anzusehen. Auch der sogenannte Ergänzungshandel ist von der in § 3 vorgeschriebenen Erlaubnis befreit. Er umfaßt nach § 7 solche Waren, die zu den Waren eigener Herstellung (Be- oder Verarbeitung) eine technische oder wirtschaftliche Ergänzung bilden oder falls die Tätigkeit in gewerblichen Leistungen besteht, mit diesen in wirtschaftlichem oder technischem Zusammenhang stehen oder üblicherweise zu diesen Leistungen gehören. Der Begriff des Ergänzungshandels ist demnach keineswegs eng gefaßt - er geht über den sogenannten "Zubehörhandel" im Sinne des obenerwähnten Einzelhandelsschutzgesetzes hinaus - und soll nach einem Schreiben des Bundeswirtschaftsministers vom 21. 11. 1957 an den Zentralverband des deutschen Handwerks auch

(1) Vgl. Jahrbuch des deutschen Handwerks 1938/1939, Berlin 1939, S. 147

weit ausgelegt werden (1).

Nach § 8 bedarf ferner keiner Erlaubnis, wer bei Inkrafttreten des EHG (15. 8. 1957) bereits Einzelhandel betrieb.

Soweit die Handelstätigkeit allerdings über den Ergänzungshandel hinausgeht, und die Voraussetzung des § 8 nicht vorliegt, ist eine Einzelhandels-erlaubnis erforderlich. Durch die in § 5 EHG erwähnte, am 4. 3. 1960 erlassene und ab 5. 4. 1960 in Kraft getretene Rechtsverordnung (2) wurde die Baumeisterprüfung sowie die Meisterprüfung in einem Handwerk, mit dem notwendiger- oder üblicherweise der Verkauf von Waren verbunden ist, als Sachkundenachweis zur Erlangung der Einzelhandelserlaubnis anerkannt.

"Die jetzige Fassung nimmt nur dreizehn Handwerksberufe von der generellen Anerkennung aus, ein Kompromiß, dem der Zentralverband des deutschen Handwerks im Interesse einer alsbaldigen Verabschiedung der Rechtsverordnung zugestimmt hat, um die bis dahin bestehende Rechtsunsicherheit zu beseitigen." (3).

Bei diesen Handwerksberufen handelt es sich um Straßenbauer, Steinholzleger, Brunnenbauer, Stukkateure, Schornsteinfeger, Glockengießer, Zahntechniker, Wäschereibetriebe, Plättereibetriebe, Gebäudereiniger, Chemigraphen, Stereotypeure und Galvanoplastiker. Aufgrund der Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 wiesen diese Handwerkszweige sämtlich einen nur geringen Handelsanteil aus (4). An dieser Tatsache dürfte man sich bei ihrer Ausklammerung auch ausschließlich orientiert haben. Allerdings erscheint es nicht ganz einleuchtend, die Anerkennung der Meisterprüfung als Sachkundenachweis zur Erlangung der Einzelhandelserlaubnis lediglich von der Tatsache abhängig zu machen, ob der Verkauf von fremdbezogenen Waren in einem Handwerk notwendig oder üblich ist bzw. zum Zeitpunkt des Erlasses der Verordnung war. Auch ist nicht einzusehen, inwieweit beispielsweise ein Dachdecker (Handelsanteil 2, 4 v. H.), dessen

-
- (1) Vgl. Kollner, W., Der Handwerker als Einzelhändler, in: Handwerker-Handbuch, Ein Nachschlagewerk über alle geschäftlichen, rechtlichen und organisatorischen Fragen in laufender Folge, Verlag August Lutzeyer, Baden-Baden und Frankfurt a/M, 06/04, 53. Lieferung (November 1960), S. 13/14
 - (2) Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel (v. 4. März 1960), BGBl. I, S. 172
 - (3) Kollner, W., a. a. O. S. 11
 - (4) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 38 ff

Meisterprüfung als Sachkundenachweis anerkannt wird, eine größere Befähigung zur Ausübung des Einzelhandels mitbringt als ein Wäscher, Plätter oder Zahntechniker, zumal bei Ablegung der Meisterprüfung generell kaufmännische Kenntnisse erforderlich sind. Bei den ausgeklammerten Berufen genügt die Meisterprüfung den Anforderungen an die Sachkunde nur in Verbindung mit dem Nachweis einer mindestens zweijährigen zusätzlichen kaufmännischen Tätigkeit.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, daß der Begriff der Sachkunde mit dem der Fachkunde nicht identisch ist. Nach § 4, Abs. 1, der Rechtsverordnung vom 4. 3. 1960 umfaßt die Sachkunde nur die allgemeinen Kenntnisse der beim Einzelhandel vorkommenden kaufmännischen Vorgänge jedoch nicht Warenkenntnisse (= Fachkunde).

Eine gewisse Einschränkung besteht allerdings hinsichtlich des Einzelhandels mit Lebensmitteln, Arzneimitteln und ärztlichen Hilfsmitteln, der nach § 4, Abs. 2, EHG strengerer Vorschriften unterworfen ist. So gilt denn auch nur die Meisterprüfung in einem Handwerk des entsprechenden Warenzweiges als Sachkundenachweis im Sinne des EHG. Dies bedeutet, daß die Meisterprüfung in einem Zweig des Nahrungsmittelhandwerks (Gruppe V der Anlage A zu HWO) zum Vertrieb von Lebensmitteln berechtigt. Analog beschränkt sich die Berechtigung zum Einzelhandel mit Arzneimitteln und ärztlichen Hilfsmitteln im Handwerk auf Inhaber der Meisterprüfung in einem Zweig des Gesundheits- und Körperpflegehandwerks (Gruppe VI der Anlage A zur HWO).

Wird eine kaufmännische Tätigkeit von mindestens zwei Jahren in einem Betrieb des entsprechenden Warenzweiges nachgewiesen, genügt auch hier die Meisterprüfung in jedem anderen Handwerkszweig - einschließlich der erwähnten dreizehn Zweige - zur Erlangung der Einzelhandelserlaubnis für Lebensmittel bzw. Arzneimittel und ärztliche Hilfsmittel (1).

Abschließend ist festzustellen, daß die gegenwärtige gegenüber der früheren Regelung weit großzügiger ist. Einmal ist der Umfang des erlaubnisfreien Einzelhandels größer, zum anderen genügt die Meisterprüfung in den meisten Handwerksberufen als Sachkundenachweis zur Erlangung der Einzelhandelserlaubnis, so daß keine zusätzliche Prüfung mehr erforderlich ist. Sieht man von den erwähnten dreizehn Handwerkszweigen ab, deren

(1) Vgl. hierzu Lessmann, K., Zur Verordnung über den Sachkunde-Nachweis für den Einzelhandel, Artikel in: Deutsches Handwerksblatt, Bonn, Jg. 1960, Heft 7, S. 122/123

Ausklammerung allerdings wenig sinnvoll erscheint. so ist den einzelhändlerischen Bestrebungen des Handwerks ein weiter Spielraum gegeben.

2. Der Einzelhändler als Handwerker

Die Tatsache, daß der Handwerker - insbesondere bei technischen Konsumgütern - Reparatur und Pflege übernehmen kann, wird für die Handelstätigkeit förderlich sein und ihm gegenüber dem Nur-Händler eine gewisse Präferenz verschaffen. Dies führt zu der Überlegung, inwieweit auch der Einzelhandel die Möglichkeit besitzt, in den handwerklichen Sektor einzudringen.

Nach § 2, Abs. 3, HWO gelten die Vorschriften für selbständige Handwerker auch für handwerkliche Nebenbetriebe, die mit einem Unternehmen der Industrie, des Handels etc. verbunden sind. Diese "Verbindung" darf nicht lediglich als eine personelle oder organisatorische Verknüpfung zwischen Haupt- und Nebenbetrieb gesehen werden (z.B. gleicher Inhaber für Haupt- und Nebenbetrieb, also die Erfordernis, daß Haupt- und Nebenbetrieb ein und demselben Rechtssubjekt zugehören (1), gemeinsame Buchführung usw.), sondern es muß auch eine Beziehung wirtschaftlich-technischer Art bestehen (z.B. Möbeleinzelhandel und Tischlerhandwerk, nicht jedoch Lebensmitteleinzelhandel und Kraftfahrzeughandwerk). Diese Unterscheidung ist insofern bedeutsam, als im letzteren Falle kein "Nebenbetrieb", sondern ein "Hauptbetrieb" vorliegt, dessen Inhaber selbst den Anforderungen des § 7 (1. 2) HWO (Meisterprüfung bzw. Sondergenehmigung) genügen muß, während sonst lediglich der Leiter des Nebenbetriebes die Meisterprüfung in dem entsprechenden Handwerk abgelegt haben bzw. über eine Sondergenehmigung verfügen muß (2).

Der Nebenbetrieb setzt darüber hinaus einen Hauptbetrieb voraus, auf dem das wirtschaftliche Schwergewicht ruht. Verschiebt sich dieses zugunsten des handwerklichen Nebenbetriebes, so verliert dieser seinen Nebenbetriebscharakter (3). Umgekehrt ließe sich aber auch argumentieren, daß ein Handwerksbetrieb, dessen wirtschaftlicher Schwerpunkt auf dem Handels-

(1) Vgl. Eyermann - Fröhler, a. a. O. S. 47

(2) Vgl. Kolbenschlag - Lessmann - Stücklen, Die Neue Handwerksordnung, Kommentar, Köln, 1954, S. 111

(3) Vgl. Eyermann - Fröhler, a. a. O. S. 47

sektor liegt, in diesem Falle einen Einzelhandelsbetrieb mit handwerklichem Nebenbetrieb bildet. Sieht man also von den rechtlichen Vorschriften ab, so dürfte es in manchen Fällen schwierig sein, zwischen Handwerks- und (Einzel-)Handelsbetrieb zu unterscheiden.

Der handwerkliche Nebenbetrieb basiert nach § 3 HWO ferner auf folgenden Voraussetzungen ;

1. Waren und Dienstleistungen für Dritte müssen handwerksmäßig hergestellt bzw. bewirkt werden.
2. Der Umfang dieser Tätigkeit darf nicht unerheblich sein.
3. Es darf sich nicht um einen Hilfsbetrieb handeln.

Nach § 3 Abs. 2 liegt Unerheblichkeit dann vor, wenn die handwerkliche Tätigkeit "den durchschnittlichen Umsatz und die durchschnittliche Arbeitszeit eines ohne Hilfskräfte arbeitenden Betriebes des betreffenden Handwerkszweiges nicht übersteigt".

Nicht unter die Vorschriften der HWO fallen sogenannte Hilfsbetriebe, nach § 3 Abs. 3 HWO "unselbständige, der wirtschaftlichen Zweckbestimmung des Hauptbetriebes dienende Handwerksbetriebe". Sie sind "für sich allein betrachtet nicht darauf abgestellt, in Leistungsaustausch mit Dritten zu treten" (1), sondern haben im Rahmen des Hauptbetriebes nur eine Hilfsfunktion, wie beispielsweise die Reparaturwerkstatt für die Liefer-Kraftwagen eines Industriebetriebes, eines Warenhauses usw. (2).

Ebenfalls um Hilfsbetriebe handelt es sich nach § 3 Abs. 3, 2, wenn sich der Leistungsaustausch mit Dritten auf folgende Fälle beschränkt ;

- a. handwerkliche Arbeiten untergeordneter Art, soweit sie zur gebrauchsfertigen Überlassung üblich sind. Hierunter fallen beispielsweise das Anschließen von elektrischen Beleuchtungskörpern an das Stromnetz oder von transportablen Öfen an den Schornstein, geringfügige Änderungsarbeiten an Konfektionskleidung usw. (3).
- b. unentgeltliche Pflege-, Instandhaltungs- oder Instandsetzungsarbeiten, also Tätigkeiten, die unter den Begriff des Kundendienstes fallen und regelmäßig untergeordneter Art sind (4).
- c. entgeltliche Pflege-, Instandhaltungs- oder Instandsetzungsarbeiten

(1) Eyermann-Fröhler, a. a. O. S. 48

(2) Vgl. Kolbenschlag - Lessmann - Stücklen, a. a. O. S. 112

(3) Vgl. Kolbenschlag - Lessmann - Stücklen, a. a. O. S. 112

(4) Vgl. Kolbenschlag - Lessmann - Stücklen, a. a. O. S. 112

an solchen Gegenständen, die in dem Hauptbetrieb selbst erzeugt worden sind, sofern die Übernahme dieser Arbeiten bei der Lieferung vereinbart worden ist, wie beispielsweise Arbeiten der genannten Art an Büromaschinen, Landmaschinen, Kraftfahrzeugen durch den Herstellerbetrieb bzw. durch dessen Filialwerkstätten - sogenannte Werksfilialen -, nicht jedoch durch Groß- oder Einzelhandelsbetriebe (1), oder

- d. auf einer vertraglichen oder gesetzlichen Gewährleistungspflicht beruhen. "Hier sind insbesondere die §§ 459 ff BGB, 377 ff HGB (Sachmängelhaftung für Kauf und Tausch) und die §§ 633 ff BGB, 381 HGB (Sachmängelhaftung beim Werk- und Werklieferungsvertrag) zu beachten." (2).

Zusammenfassend ist zu sagen, daß auch der Einzelhandelsbetrieb ohne besondere Voraussetzung in geringem Umfange handwerkliche Arbeiten durchführen kann. Eine Möglichkeit zur Intensivierung liegt in der Errichtung eines handwerklichen Nebenbetriebes.

D. Die Gründe für die Zunahme des Handwerkshandels

Wir haben bereits auf verschiedene Gründe hingewiesen (3), die schon in früherer Zeit Anlaß zur Aufnahme der Handelstätigkeit im Handwerk gaben; der Handel als notwendige zusätzliche Einkommensquelle bei unzureichender handwerklicher Existenzbasis, als "bequemere" Möglichkeit zur Erzielung des erforderlichen Einkommens, als Mittel zur Förderung der Handwerkstätigkeit (Handelsgewinne ermöglichen Investitionen auf dem handwerklichen Sektor) und als Ausweichmöglichkeit vor dem drohenden Existenzverlust in sterbenden Handwerkszweigen.

Alle diese Faktoren lassen sich, teils kombiniert, auch heute noch nachweisen. Die beiden erstgenannten Punkte bedürfen keiner näheren Erläuterung. Was die Verwendung der Handelsgewinne zu Investitionen im handwerklichen Sektor anbelangt, so führt von Wedel folgendes Beispiel an: "Die Gewinne aus dem Möbelhandel ermöglichten es den Schreincrn, Inve-

(1) Vgl. Kolbenschlag - Lessmann - Stücklen, a. a. O. S. 112

(2) Eyermann - Fröhler, a. a. O. S. 51

(3) Vgl. S. 13

stitutionen durchzuführen, die durch eine handwerkliche Tätigkeit im gleichen Zeitraum nicht hätten verdient werden können. Ein Schreinermeister, der ein gutgehendes Möbelgeschäft betrieb, hatte sich seit der Währungsreform für rund DM 20.000. - Maschinen angeschafft, die in erster Linie durch den Handel verdient worden waren " (1). Er erwähnt ferner einen Schuhmachermeister, der einen Teil seiner Handelsgewinne zur Mechanisierung der Werkstatt einsetzte (2). Hinsichtlich der Aufnahme der Handelstätigkeit in Zweigen mit strukturell bedingter nachlassender Handwerkstätigkeit mag folgendes Beispiel dienen : "Außerordentlich stark ist der Zug zum Handel bei den Böttchern sowie Holz- und Weinküfern. Die Böttcher haben auf fast allen Sektoren ihres ursprünglichen Arbeitsgebietes mehr oder weniger große Einbußen hinnehmen müssen. In der Kombinationsklasse (Böttcher, Holz- und Weinküfer) ging der Handwerksumsatz von 1948/49 bis 1955 um 27 v.H. zurück, während der Handelsumsatz um 264 v.H. stieg." (3).

Vervollständigen wir nun den Katalog der für die Ausdehnung der Handelstätigkeit maßgebenden Gründe, so ist vor allem die Entstehung neuer Handwerkszweige, die sich schon von vornherein mit Vertrieb, Reparatur und Pflege industriell hergestellter, vor wenigen Jahrzehnten oder sogar Jahren noch unbekannter Erzeugnisse befassen, von entscheidender Bedeutung. Bei den in diesen Zweigen vertriebenen Erzeugnissen handelt es sich teils um Investitionsgüter (Landmaschinen, Traktoren, Lastwagen sowie in der Regel Büromaschinen), teils um Konsumgüter (Radio- und Fernsehgeräte) oder aber um solche, die sowohl als Produktionsmittel wie auch in der Konsumsphäre Verwendung finden können (zum Beispiel Personenkraftwagen). Das starke Vordringen dieser Erzeugnisse ist einmal auf das Bestreben zur Produktivitätssteigerung (Mechanisierung der Landwirtschaft (4), Rationalisierung der Büroarbeit), zum anderen auf den bereits erwähnten steigenden Konsum

-
- (1) Wedel, von, E., Strukturveränderungen im Dorfhandwerk. Dargestellt am Beispiel des Landkreises Waldeck, Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt a/M, Bericht Nr. 32, 1958, S.16
 - (2) Vgl. Wedel, von, E., a. a. O. S. 18
 - (3) Beckermann, Th., a. a. O. S. 106
 - (4) Der Pferdebestand in der Bundesrepublik hat sich von 1950 - 1960 von rund 1,6 auf rund 0,7 Millionen Stück vermindert, die Zahl der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe mit betriebseigenen Zweiachs- oder Kettenschleppern von rund 238 tausend (15.5.1953) auf fast 750 tausend (31.12.1959) erhöht. Vgl. hierzu: Stat. Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, 1954, S. 172, 145, 1961, S. 182, 165

und die Vorliebe der Verbraucher für technische Konsumgüter zurückzuführen. So waren zum Beispiel Fernsehgeräte im Februar 1958 erst in 8 v. H., im Oktober 1960 dagegen in 31 v. H. aller Haushaltungen anzutreffen. Beispielsweise im Februar 1953 erst 7 v. H. aller Haushalte einen elektrischen Kühlschrank und 9 v. H. eine elektrische Waschmaschine, so erhöhte sich der Anteil der mit diesen Geräten ausgestatteten Haushalte im Oktober 1960 auf 42 bzw. 29 v. H. (1).

Noch deutlicher läßt sich diese Entwicklung an der fortschreitenden Motorisierung ablesen. Während sich der gesamte Kraftfahrzeugbestand in der Bundesrepublik von 1950 bis 1960 fast vervierfachte, hat sich der Bestand an Personenkraftwagen im gleichen Zeitraum nahezu verachtfacht. Dies ist insbesondere auf die wachsende Zahl der nicht gewerblich genutzten Personenkraftwagen zurückzuführen. So betrug der Anteil der auf Arbeitnehmer zugelassenen Personenkraftwagen am gesamten PKW-Bestand im Jahre 1949 lediglich 7,8 v. H., Mitte 1960 dagegen bereits 51,9 v. H. (2).

Eine weitere Förderung erfährt der Handwerkshandel durch die günstige konjunkturelle Lage, deren Verschlechterung die Handelstätigkeit verringern und vermutlich die Reparaturtätigkeit wieder stärker in den Vordergrund rücken würde. Ferner begünstigt der gegenwärtige Arbeitskräftemangel den Bezug von Fertigwaren gegenüber der Eigenerzeugung. Nicht zu vergessen sind auch die gesetzlichen Vorschriften, die dem Handwerkshandel kaum Hindernisse in den Weg legen.

Trotz gewisser Gemeinsamkeiten hat die Handelstätigkeit des Handwerks im Vergleich zu früheren Zeiten heute ein anderes Gepräge. Wurde sie ehemals meist in solchen Handwerkszweigen ausgeübt, deren handwerkliche Tätigkeit keine ausreichende Existenzmöglichkeit bot oder durch den Übergang zur industriellen Produktion an Bedeutung verlor, so sind ihre Träger heute in beachtlichem Umfange Reparaturhandwerker, die durch die Industrialisierung erst ins Leben gerufen wurden und schon von vornherein Handwerk und Handel miteinander verbanden, wobei in der Regel die handwerkliche Tätigkeit zugleich mit der händlerischen zunahm. Diesen Entwicklungsprozeß mit dem Schlagwort der Verhändlerung - das auf eine gewisse Degenerationserscheinung hindeutet - zu belegen, dürfte jedoch nicht gerechtfertigt sein. Hinzu kommt, daß der Handelsanteil, d. h. der prozentuale Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz des Handwerks, nicht

(1) Leistung in Zahlen - Ergebnisse der Aufbauarbeit in der Bundesrepublik, Bundesministerium für Wirtschaft, 8. Aufl. 1961, S. 21

(2) Leistung in Zahlen, a. a. O. S. 22/23

ohne weiteres z1. Beurteilung der händlerischen Aktivität geeignet ist (1).

Ein weiterer Unterschied zwischen früher und heute dürfte auch hinsichtlich der regionalen Bedeutung der Handelstätigkeit bestehen. War sie ehemals vermutlich vorwiegend in den Städten anzutreffen, während auf dem Lande dem Ackerbau als zusätzliche Erwerbsquelle die entscheidende Bedeutung zukam (2), so zeigt die Entwicklung in den vergangenen Jahren, daß die Handelstätigkeit des Handwerks in den Großstädten tendenziell schwächer, auf dem Lande dagegen stärker ausgeprägt ist und dort die landwirtschaftliche Tätigkeit in zunehmendem Maße abzulösen beginnt. Statt von einer Verhändlerung könnte man in diesem Zusammenhang also ebensogut von einer "Entlandwirtschaftlichung" sprechen (3).

Zusammenfassend können wir daher mit Beckermann sagen, "daß der Zug zum Handwerkshandel nicht nur vorübergehender Natur, sondern ein Ausdruck struktureller Wandlungen ist" (4).

II. H a u p t t e i l : Untersuchung des Handwerkshandels in Frankfurt am Main

A. Gang der Untersuchung

Ausgangspunkt der nachfolgenden Untersuchung waren die Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 für Frankfurt am Main. Die ausgewiesenen Umsätze beliefen sich dabei auf das Jahr 1955. Zwar sind diese inzwischen überholt, jedoch dürfte das durch die Umrechnung der absoluten in relative Zahlen gewonnene Strukturbild längerfristige Gültigkeit beanspruchen und auch heute noch weitgehend zutreffen.

(1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 23/24

(2) Vgl. Skalweit, A., Vom Werdegang des Dorfhandwerks, Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt a/M, Studie Nr. 11, 1953, S. 2

(3) Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 160/161

(4) Beckermann, Th., a. a. O. S. 108

Die auf diese Weise ermittelte prozentuale Verteilung des gesamten Handelsumsatzes des Frankfurter Handwerks auf die einzelnen Gruppen und Zweige, sowie die jeweiligen Handelsanteile boten die einzige Möglichkeit einer sinnvollen Auswahl der zu untersuchenden Zweige. Die am Schlusse jedes Zweiges vorgenommene Gegenüberstellung der Untersuchungsergebnisse mit der Umsatzstruktur des betreffenden Zweiges im Jahre 1955 läßt zudem - soweit ausführlichere Zahlenangaben zur Verfügung standen - eine weitgehende Übereinstimmung im Hinblick auf die sich abzeichnenden Tendenzen erkennen.

Die Untersuchung erstreckt sich auf insgesamt 23, davon 4 zusammengefaßte Zweige. Von diesen 23 Zweigen wurden 8 eingehend, die restlichen summarisch untersucht. Die erfaßten Zweige erzielten zusammen rund 91 v. H. des gesamten Handelsumsatzes des Frankfurter Handwerks im Jahre 1955. Dabei entfielen rund 68 v. H. auf die eingehend, die restlichen 23 v. H. auf die nur summarisch erfaßten Zweige, die sich wie folgt auf die einzelnen Gruppen verteilen :

G r u p p e	Eingehend untersuchte Zweige	Summarisch erfaßte Zweige
I. Bau- und Ausbau- Handwerk	-	-
II. Metallverarbeiten- de Handwerke	1. Büromaschinenme- chaniker 2. Kraftfahrzeugrepa- ratur 3. Radio- und Fernseh- techniker 4. Uhrmacher 5. Goldschmied	1. Fahrradmechaniker 2. Gas- und Wasserinstal- lation mit Klempnerei 3. Elektroinstallation
III. Holzverarbeitende Handwerke	-	4. Schreiner
IV. Bekleidungs-, Tex- til- und Leder- Handwerke	6. Kürschner	5. Herrenschnneider 6. Damenschnneider 7. Putzmacher 8. Schuhmacher 9. Sattler, Polsterer und Dekorateure

V. Nahrungsmittel- Handwerke	-	10. Bäcker 11. Konditoren 12. Fleischer
VI. Handwerke für Ge- sundheits- und Körperpflege	7. Optiker	13. Friseure
VII. Glas-, Papier-, keramische und sonstige Hand- werke	8. Vulkaniseure	14. Glaser 15. Fotografen

Die Gruppe "Bau" fand wegen des nur unbedeutenden Handelsvolumens keine Berücksichtigung. Aus den Umsatzangaben des Jahres 1955 war zudem ersichtlich, daß lediglich 1 v.H. aller Betriebe mehr als 50 v.H. des gesamten Handelsumsatzes dieser Gruppe erzielte.

Die 8 eingehend untersuchten Zweige hatten mit nur einer Ausnahme einen Handelsanteil von mindestens 40 v.H., die 15 summarisch erfaßten Zweige mit nur zwei Ausnahmen einen solchen von weniger als 40 v.H. (1).

Die Untersuchung erstreckte sich lediglich auf den Handwerkskammerbezirk Frankfurt am Main, der mit dem Frankfurter Stadtgebiet identisch ist.

Im Rahmen unserer Untersuchung kommt vor allem dem Stadtkern - auch Innenstadt genannt - besondere Bedeutung zu. Der Stadtkern wird vom Westen ausgehend begrenzt durch Baseler Straße und Hauptbahnhof, Mainzer Landstraße, Opernplatz sowie Bockenheimer-, Eschenheimer-, Friedberger- und Obermainanlage. Die südliche Grenze bildet der Main. Das sogenannte "engere Stadtgebiet" umgibt den Stadtkern und wird im Süden und Westen ebenfalls von Main und Hauptbahnhof begrenzt und erstreckt sich im übrigen auf das Gebiet innerhalb des durch Friedrich-Ebert- und Senckenberganlage, Miquel-, Adickes-, Nibelungen-, Rothschild-, Habsburgerallee und Ostbahnhof gebildeten Zirkels.

Die untersuchten Zweige wurden in eingehend und summarisch erfaßte Zweige untergliedert. Die Untersuchung begann mit den ersteren. Zunächst wur-

- (1) Die meist unveröffentlichten Zahlen der Handwerkszählung 1956 für Frankfurt a/M wurden vom Frankfurter Statistischen Amt und Wahlamt zur Verfügung gestellt. Die relativen Zahlen wurden ausnahmslos selbst errechnet. Im folgenden wird für Frankfurter Zahlen der Handwerkszählung 1956 keine Quellenangabe mehr gemacht.

den die in der Handwerksrolle ausgewiesenen Betriebe in einer Liste mit laufender Nummer erfaßt und unter dieser mit ihrem Standort in einen vereinfachten Stadtplan eingetragen. Auf diese Weise konnte die Verteilung der Betriebe über das Stadtgebiet festgestellt werden. Zugleich war damit eine Unterlage für die Auswahl der zu befragenden Betriebe geschaffen.

Einleitend wurden die entsprechenden Innungen - deren Bezirk sich ebenfalls mit dem Stadtgebiet von Frankfurt a/M deckt - bzw. Obermeister befragt, so daß schon von vornherein ein grundlegender Überblick gegeben war. Auch konnte auf diese Weise bereits eine gewisse Schichtung vorgenommen, d.h. die größten bzw. handelsintensivsten Betriebe ermittelt werden, deren Standort - wie ein Vergleich mit den angefertigten Stadtplänen ergab - in der Regel im Stadtkern zu finden ist. Die Tatsache, daß 1956 in Frankfurt rund die Hälfte aller Handwerksbetriebe auf kleinste Einheiten entfiel (bis zu 2 Beschäftigte), die lediglich 5 v.H. des im Jahre 1955 erzielten Handelsumsatzes des Frankfurter Handwerks auf sich vereinigen konnten, ließ den Schluß zu, daß die Handelstätigkeit eine Domäne des mittleren und vor allem des größeren Betriebes (rund drei Viertel des im Jahre 1955 erzielten Handelsumsatzes entfielen auf Betriebe mit mehr als 10 Beschäftigten, das sind rund 13 v.H. sämtlicher damals bestehenden Betriebe) und damit ein gewisser Zusammenhang zwischen Standort und Betriebsgröße im Hinblick auf die Handelstätigkeit gegeben ist.

Aus diesem Grunde erwies sich die ursprünglich geplante Zufallsauswahl der zu befragenden Betriebe anhand der Handwerksrolle (von der Handwerkskammer geführte, nach Handwerksgruppen und -zweigen gegliederte, alphabetisch geordnete Betriebskartei) als nicht anwendbar. Die Auswahl mußte vielmehr nach oft verschiedenen Gesichtspunkten - Betriebsgröße, Standort, Art der Tätigkeit - unter Berücksichtigung etwaiger Besonderheiten erfolgen.

Die Befragungen erstreckten sich sowohl auf Handwerks- wie auch auf handwerkliche Nebenbetriebe des Handels. Ergänzend wurden außerdem Handwerkereinkaufsgenossenschaften, Großhändler und Werksfilialen von Industriebetrieben - die zum Teil mit einem handwerklichen Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen sind - befragt. Die Handwerkskammer Frankfurt gab wertvolle Hinweise. Zudem wurden gelegentlich Branchenverzeichnisse und Firmenprospekte herangezogen und einschlägige Anzeigen in der Lokalpresse verfolgt. Die letztgenannten Unterlagen ergaben lediglich gewisse Anhaltspunkte im Zusammenhang mit der Durchführung der Befragungen.

Die Gesamtzahl der Befragungen, die sich auf den Zeitraum von Herbst 1960 bis Frühjahr 1962 erstreckten, beläuft sich auf 150. Davon entfallen 110 auf die eingehend, 40 auf die summarisch erfaßten Zweige. Bezogen auf die eingehend untersuchten Zweige wurden durchschnittlich 13 v.H. aller Betriebe befragt. Die Befragungen erfolgten mündlich. Der Besuch wurde in der Regel zuvor telefonisch vereinbart. Besonders hervorzuheben ist, daß die angesprochenen Betriebe fast ausnahmslos zusagten und die erbetteten Auskünfte bereitwillig erteilten. Vielfach war auch die Möglichkeit gegeben, Werkstätten und sonstige betriebliche Einrichtungen zu besichtigen, wobei vom Betriebsinhaber oder einem Beauftragten entsprechende Erläuterungen gegeben wurden. Die Befragten erklärten sich oft unaufgefordert zu weiteren Auskünften bereit, falls sich dies im Verlaufe der Untersuchung als notwendig erweisen sollte. Von diesem Anerbieten wurde in mehreren Fällen Gebrauch gemacht.

Nachstehend das für sämtliche Zweige benutzte Frageschema, das je nach den Erfordernissen durch spezielle Fragen, die sich bei der Beschäftigung mit den Problemen der einzelnen Zweige ergaben, noch ergänzt wurde :

1. Gesamtentwicklung des Handwerkszweiges seit der Währungsreform sowie grundlegende Veränderungen gegenüber der Vorkriegszeit (technische Neuerungen, Bedarfsverschiebungen usw.)
2. Betriebsentwicklung seit 1949 auf handwerklichem und händlerischem Gebiet
3. Besondere Tätigkeitsgebiete - Spezialisierung
4. Beschäftigtenzahl und Aufgliederung nach Stellung im Betrieb (z.B. Gesellen und Facharbeiter , kaufmännische Angestellte usw.)
5. Anteil des Handelsumsatzes am Gesamtumsatz und eventuell eingetretene Veränderungen. Auf welchem Gebiet liegt der einkommensmäßige Schwerpunkt ?
6. Sortimentsgestaltung
7. Kundenkreis - Werbung
8. Saisonschwankungen (Handwerk - Handel)
9. Arbeitskräfte - Nachwuchs
10. Sonstige besondere Gegebenheiten oder Schwierigkeiten vor allem auf dem Handelssektor (Vertriebssystem, Preisbindung - Konkurrenzverhältnisse, Einkauf, Lagerhaltung, Kapitalbedarf, Teilzahlung, Inzahlungnahme von Gebrauchsgütern)

Die eingehend untersuchten Zweige geben - im Gegensatz zu den summarisch erfaßten - ein schärferes und differenziertes Bild der jeweiligen Si-

tuation. Insbesondere wurde der Versuch unternommen, eine Betriebstypologie unter Berücksichtigung der Handelstätigkeit herauszuarbeiten.

Bei den summarisch untersuchten Zweigen wurden die Standorte der Betriebe im einzelnen nicht ermittelt. Auch war die Zahl der Befragungen entsprechend geringer und erstreckte sich insbesondere auf Innungen bzw. Innungsobermeister.

Bei der außerordentlichen Vielfalt des Handwerks - selbst innerhalb der einzelnen Zweige - konnten nur die wesentlichen Züge herausgearbeitet werden, so daß zugunsten einer strafferen Darstellung auf zahlreiche Einzelheiten verzichtet werden mußte.

B. Eingehend untersuchte Zweige

1. BÜROMASCHINENMECHANIKER

a. Allgemeines

Das Büromaschinenmechanikerhandwerk besteht als gesonderter Handwerkszweig erst seit 1953. Dieses moderne Reparaturhandwerk wurde in seinen Anfängen größtenteils von Fachkräften ausgeübt, die ihre Ausbildung in der Büromaschinenindustrie erhielten, die Facharbeiterprüfung ablegten und sich später selbständig machten. Auch dieser Handwerkszweig wird durch den raschen technischen Fortschritt auf dem Gebiet der Büromaschinen stark berührt. Zur Datenverarbeitung im kommerziellen Bereich rücken vollautomatische bzw. elektronische Maschinen stärker in den Vordergrund. Die Bezeichnung "Mechaniker" trifft damit nicht mehr in vollem Umfange zu.

Das Büromaschinenmechanikerhandwerk wies im Jahre 1955 einen Handelsanteil von rund 76 v.H. bei einem Handelsumsatz von 7,9 Millionen DM aus. Das Handelsvolumen betrug 4 v.H.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

Die Handwerksrolle weist 71 Betriebe, darunter 16 handwerkliche Nebenbetriebe aus. Aufgrund des Mitgliederverzeichnisses der Mechanikervereinigung konnten jedoch weitere 11 Betriebe ermittelt werden, die sich mit einschlä-

gigen Arbeiten befassen, so daß sich die Gesamtzahl der Betriebe auf 82 erhöht. Es konnte darüber hinaus noch eine Reihe von weiteren Betrieben festgestellt werden, die nicht bzw. zumindest nicht unter diesem Handwerkszweig in die Handwerksrolle eingetragen sind. Dies zeigt die Schwierigkeit einer exakten Erfassung. Bemerkenswert ist die große Anzahl handwerklicher Nebenbetriebe in diesem Handwerkszweig. Sie beläuft sich auf etwa 20 v.H. Von den insgesamt 82 Betrieben sind rund 80 v.H. der Innung angeschlossen. Nach einer - allerdings nicht mehr dem neuesten Stand entsprechenden - Aufstellung der Mechanikerinnung sind in den der Innung angehörigen Betrieben rund 280 handwerklich Tätige (davon mehr als 20 v.H. Lehrlinge) beschäftigt. Rund 120 handwerklich Tätige entfallen dabei auf 10 als Innungsmitglieder ausgewiesene Nebenbetriebe. Von den Innungsmitgliedern sind rund 40 v.H. (25) Alleinbetriebe. Berücksichtigt man, daß die handwerklichen Nebenbetriebe noch in größeren Umfange kaufmännisches Personal beschäftigen, so dürften mehr als die Hälfte sämtlicher Beschäftigten der 64 Innungsmitglieder auf diese 10 handwerklichen Nebenbetriebe entfallen.

Dies zeigt, welche führende Stellung die handwerklichen Nebenbetriebe in diesem Handwerkszweig einnehmen, insbesondere wenn man in Betracht zieht, daß drei im Stadtkern befindliche bedeutende handwerkliche Nebenbetriebe mit großen und modern ausgestatteten Verkaufsräumen nicht mitbegriffen sind. Von den insgesamt 82 Betrieben befinden sich allein 30 im Stadtkern, 22 im engeren Stadtgebiet. Stadtkern und engeres Stadtgebiet umfassen demnach mehr als 60 v.H. aller Büromaschinenmechanikerbetriebe - darunter 15 von 16 handwerklichen Nebenbetrieben - die restlichen verteilen sich in breiter und ziemlich regelmäßiger Streuung auf das weitere Stadtgebiet sowie insbesondere auf die Vororte. Die größten Betriebe befinden sich ausnahmslos im Stadtkern. Vor allem in der Hauptbahnhofsgegend ist mit insgesamt 14 Betrieben eine starke Akkumulation anzutreffen. Die Klein- und Kleinstbetriebe liegen dagegen mit wenigen Ausnahmen in den Vororten. Von den 30 im Stadtkern befindlichen Betrieben unterhalten nur wenige ein meist sehr großräumiges Laden- und Ausstellungslokal.

c. Betriebstypologie

1. Großbetriebe mit ausgedehntem Sortiment und Ladenlokal im Stadtkern

Betriebe dieser Art zählen zu den größten Betrieben dieses Handwerkszweiges. Es dürfte sich etwa um 5 bis 6 Betriebe (in der Mehrzahl handwerkliche Nebenbetriebe) handeln, die über ausgedehnte Ladenlokale meist in

Verbindung mit Vorführungs- und Ausstellungsräumen in der ersten Etage verfügen. Das Sortiment umfaßt neben verschiedenartigen Büromaschinen auch Büromöbel, Organisationsmittel und zum Teil Bürobedarfsartikel. Der größte dieser Betriebe hat etwa 70 Beschäftigte, darunter etwa 30 handwerkliche Fachkräfte. Der Schwerpunkt bei diesem Betrieb liegt bei Büromaschinen. Es folgen Büroeinrichtungen und Bürobedarf. Bei den Firmen dieses Typs dürfte der Handelsanteil bei etwa 90 v. H. oder höher liegen. Der Handel steht eindeutig im Vordergrund. Die handwerkliche Seite wird nur als notwendige Ergänzung betrachtet. Die Werkstatt soll lediglich die Kosten decken bzw. einen geringen Gewinn erbringen. Zugleich mit der zunehmenden Verkaufstätigkeit wurde die Zahl der handwerklich Beschäftigten zum Teil wesentlich erhöht.

Ein befragter Betrieb erwähnte, daß auf dem handwerklichen Sektor eine weitgehende Arbeitsteilung entsprechend dem zunehmenden Schwierigkeitsgrad der zu betreuenden Maschinen vorgenommen werde. Reparaturen werden vorwiegend bei dem Kunden direkt durchgeführt. Nur etwa 20 v. H. aller reparaturbedürftigen Geräte müssen in die Werkstatt eingeliefert werden.

Das Sortiment eines weiteren Betriebes mit Ladenlokal im Stadtkern beschränkt sich auf Büromaschinen (Schreib-, Rechen-, Addier- und Buchungsmaschinen sowie Diktiergeräte). Beschäftigt werden 33 Arbeitskräfte, darunter 18 handwerkliche Fachkräfte. Dieser Betrieb hat zwei Generalvertretungen für in- und ausländische Fabrikate. Er kann aufgrund seiner Struktur eher zu dem im folgenden Abschnitt beschriebenen Betriebstyp gerechnet werden. Obwohl ein größeres Ladenlokal unterhalten wird, entfallen nur etwa 15 v. H. der Gesamtkunden auf Ladenkunden. Als besonders schwierig wurde die Situation gekennzeichnet, die sich aus der Rücknahme von Gebrauchtmachines ergibt. Diese Maschinen, von denen sich inzwischen ein erheblicher Bestand gebildet hat, sind oft nur noch zum Schrottwert absetzbar.

2. Spezialisierte Großbetriebe ohne Ladenlokal

Sämtliche Befragte dieses Betriebstyps sind Generalvertreter eines bestimmten Fabrikats mit Standort im Stadtkern. Es werden lediglich Erzeugnisse eines Herstellers, und zwar vorwiegend Buchungsautomaten verkauft und betreut. Die Generalvertretung beinhaltet das Alleinvertriebsrecht innerhalb eines bestimmten Bezirks, der sich bei den befragten Firmen weit über Frankfurt am Main hinaus, zum Teil auf ganz Hessen und Teile der angrenzenden Bundesländer erstreckt. Bei allen befragten Betrieben wird der

gesamte Kundendienst innerhalb des Vertretungsgebietes durchgeführt. Ein Betrieb unterhält zu diesem Zwecke noch zwei Außenstellen mit insgesamt fünf Fachkräften. Ferner wird noch ein Handwerksbetrieb in einem entlegeneren Teil des Vertragsgebietes zur Behebung kleinerer Störungen eingesetzt.

Diese Betriebe müssen in der Regel aufgrund vertraglicher Vereinbarungen mit dem Lieferwerk einen bestimmten jährlichen Mindestverkaufsumsatz erzielen. Da als Käufer lediglich mittlere bis größere Firmen in Betracht kommen, erübrigt sich ein Ladenlokal. Die Kunden werden meist durch Prospektwerbung bzw. durch Vertreter angesprochen. Es werden lediglich größere Geschäfts-, Ausstellungs- und Vorführungs- sowie Werkstatträume in Bürogebäuden unterhalten.

Die Preise für Buchungsmaschinen schwanken je nach Ausstattung etwa zwischen DM 5.000 bis 40.000. Soweit es sich um elektronische Geräte handelt, liegen die Preise noch wesentlich höher. Schon wegen der Hochwertigkeit dieser Geräte beläuft sich der Handelsanteil auf 90 v. H. und mehr. Der Kundendienst, d. h. die handwerkliche Seite, wird zwar als unerlässlich angesehen, dient jedoch nur zur Ergänzung des Verkaufs und erbringt nach Angaben der Befragten keinen oder nur einen bescheidenen Gewinn.

Bei drei Betrieben belaufen sich die Beschäftigtenzahlen auf 50, 25 und 20 Beschäftigte, wovon jeweils 20, 15 bzw. 10 auf handwerkliche Fachkräfte entfallen. Die Kompliziertheit der zu betreuenden Maschinen erfordert eine Spezialausbildung der Fachkräfte beim Lieferwerk, die meist auf mehrwöchigen Grund- und späteren Ergänzungskursen beruht. Elektronikurse, die Grundkenntnisse in der Schwachstromtechnik voraussetzen, dauern bis zu neun Monate. Die betreffenden Fachkräfte sind für die Dauer der Ausbildung dem Betrieb entzogen, die Vergütung muß jedoch weiter gewährt werden. Nur die qualifiziertesten Kräfte kommen für eine derartige Spezialausbildung in Betracht. Eine besonders große Gefahr bedeutet die Abwanderung einer vollausgebildeten Spezialkraft. Bei dem raschen technischen Fortschritt wurde diese Form der Weiterbildung jedoch als die einzige Möglichkeit angesehen, um den Anschluß an die Entwicklung nicht zu verlieren. Weniger qualifizierte Kräfte werden für einfachere Arbeiten eingesetzt. Fachkräfte für Buchungsmaschinen müssen nicht allein über die notwendigen technischen Kenntnisse verfügen, sondern auch die Grundlagen der Maschinenbuchhaltung beherrschen. Bei einem befragten Betrieb erhalten daher auch die handwerklichen Lehrlinge auf diesem Gebiet eine zusätzliche Schulung.

Neben der technischen Betreuung der Maschinen nimmt jedoch auch die organisatorische Beratung der Kunden einen breiten Raum ein. Außer dem Ver-

waltungspersonal beschäftigen diese Betriebe daher noch eine Reihe von Vertretern bzw. Organisatoren, die zugleich über technische Grundkenntnisse verfügen.

Bei einem befragten Betrieb werden darüber hinaus auch betriebsindividuelle Journale, Kontenkarten und sonstige Formulare entworfen und hergestellt, die der Kunde dann laufend bezieht. Dieses ergänzende Tätigkeitsgebiet wurde als günstige zusätzliche Einnahmequelle bezeichnet.

Die sehr komplizierten Buchungsautomaten erfordern schon wegen der höheren Empfindlichkeit und Störanfälligkeit einen ausgeprägten Kundendienst. Insbesondere während der Einarbeitungszeit des Bedienungspersonals muß der Kunde des öfteren aufgesucht werden. Reparaturen werden meist an Ort und Stelle durchgeführt. Nach Ablauf der Garantifrist schließen nach Angabe eines befragten Betriebes die meisten Kunden einen Pauschal-Wartungsvertrag ab. Je nach Ausdehnung des Vertretungsbezirks ist ein größerer Fuhrpark unerlässlich. So verfügt einer dieser Betriebe über 25 Fahrzeuge.

3. Klein- und Kleinstbetriebe

Ein beträchtlicher Anteil der Betriebe dieses Handwerkszweiges entfällt auf kleine und kleinste Einheiten. Die Tätigkeit kleinerer Betriebe ist meist auf die Reparatur und Pflege einfacherer Maschinen beschränkt. Insbesondere Ein-Mann-Betriebe betätigen sich oft nur als Schreibmaschinenmechaniker, da die Betreuung von Rechen- und Saldiermaschinen bereits Spezialkenntnisse verlangt. Da die Normalschreibmaschine noch am stärksten verbreitet ist, ist auch hier der Auftragsanfall genügend groß. Allerdings ist das Vordringen der elektrischen Schreibmaschinen nicht zu übersehen.

Mit zunehmender Betriebsgröße (zwei und mehr Beschäftigte) werden in der Regel fortlaufend schwierigere Pflege- und Reparaturarbeiten durchgeführt. Die Betreuung sehr komplizierter Maschinen kann jedoch durch Klein- und Kleinstbetriebe nicht übernommen werden; sie bleibt dem Großbetrieb vorbehalten. Hierfür sind, wie schon aus der Darstellung des Tätigkeitsbereiches der Großbetriebe hervorgeht, verschiedene Gründe maßgebend: der Kleinstbetrieb verfügt nicht über Personal mit den erforderlichen Spezialkenntnissen, er kann keine Arbeitskräfte an Spezialkursen von längerer Dauer teilnehmen lassen. Komplizierte Maschinen, wie beispielsweise Buchungsautomaten, sind beim Kunden im Gegensatz zur Schreib-

maschine meist nur einmal vorhanden und darüber hinaus weit störungsanfällig. Ihr Ausfall verlangt eine sofortige Behebung der Störung, erfordert also eine ständige Einsatzbereitschaft des betreuenden Betriebes, umso mehr, als eine Inanspruchnahme durch verschiedene Kunden gleichzeitig erfolgen kann. Der Personalbedarf ist - schon wegen der Größe des Vertretungsgebiets - entsprechend hoch und erfordert zudem den Einsatz mehrerer Kraftfahrzeuge. Auch wäre bei der Hochwertigkeit dieser Maschinen die Finanzierung selbst eines bescheidenen Lagers nicht möglich.

So bestätigte auch der Inhaber eines Fünf-Mann-Betriebes im Stadtkern, daß der Störungsdienst bei komplizierten Buchungsmaschinen "sehr aufreibend" sei und daher für einen Kleinbetrieb nicht in Betracht komme. Er wies ferner darauf hin, daß es aufgrund des geringen Personalbestandes unmöglich sei, an mehrwöchigen Kursen teilzunehmen. Es wurden bisher lediglich einige Kurzurse von etwa 8tägiger Dauer besucht. Dies zeigt, daß es für einen Kleinbetrieb schwer, für einen Ein-Mann-Betrieb jedoch nahezu unmöglich ist, die erforderlichen Kenntnisse entsprechend den steigenden Anforderungen zu erweitern. Der befragte Betrieb unterhielt bisher ein kleineres Lager vorwiegend an Schreibmaschinen. Da die Zahl der Modelle groß ist und ständig Neuerungen auftreten, ist das Risiko des Veraltens schon bei relativ kurzer Lagerdauer zu hoch. Aus diesem Grunde wurde das Lager aufgelöst. Nach Angaben dieses Betriebes war die Handelstätigkeit in der Vorkriegszeit kaum nennenswert, steigerte sich nach dem Kriege beträchtlich, ist in letzter Zeit jedoch wieder zurückgegangen. Der Handelsanteil liegt etwa bei 40 v. H. Als Kunden kommen fast ausschließlich Firmen in Betracht.

Ein Zwei-Mann-Betrieb im Außenbezirk befaßt sich mit dem Pflege- und Reparaturdienst für Schreib-, Rechen-, Vervielfältigungsmaschinen und Diktiergeräte. Er arbeitet vorwiegend für Behörden. Es werden Wartungsverträge mit einjähriger Laufzeit abgeschlossen, die eine Reinigung der vorhandenen Schreibmaschinen in regelmäßigen Zeitabständen vorsehen. Dieser Betrieb verfügt über ein Kraftfahrzeug. Es können kaum alle Aufträge übernommen werden. Auch der Handel zeigte eine günstige Entwicklung. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 40 v. H.

Ein befragter Ein-Mann-Betrieb im weiteren Stadtgebiet übernimmt lediglich Reinigung und Reparaturen von Schreibmaschinen. Er arbeitet zum Teil für Firmen, zum Teil für Behörden, mit welchen ebenfalls Wartungsverträge abgeschlossen werden. Handel wird nur von Fall zu Fall und ausschließlich gegen bar betrieben. Ein Lager an neuen Ma-

schinen wird - außer einem gelegentlichen geringen Bestand an Kommissionsware, wofür nur Provision gewährt wird - nicht unterhalten. Die Auftragslage wird als sehr günstig bezeichnet, so daß nicht alle Aufträge übernommen werden können. Der Handelsumsatz war in der Zeit von 1950 bis heute sehr schwankend und hat in den letzten Jahren laufend abgenommen. Ein exakter Handelsanteil konnte daher nicht angegeben werden.

Der Handel bei Klein- und Kleinstbetrieben dürfte sich vorwiegend auf relativ einfache Maschinen erstrecken. Ein Lager wird meist nicht unterhalten. Die gewünschte Maschine wird im Bedarfsfalle vom Generalvertreter oder der jeweiligen Werksniederlassung direkt in Frankfurt bezogen. Trotz guter Auftragslage wurde die Situation vieler Kleinstbetriebe von verschiedenen Befragten als nicht sehr günstig bezeichnet. Niedrige Reparatur- und Pflegesätze bei einfachen Maschinen, lange Arbeitszeiten, rückläufiger Handel bzw. sinkende Handelsspannen aufgrund von Unterbietungen (insbesondere bei Schreib- und Rechenmaschinen) wurden als Ursache genannt. Nach Auskunft einiger größerer Betriebe sind Kleinbetriebe oft als Vermittler tätig. Durch ihren Kontakt mit Firmen im Rahmen des Pflegedienstes erhalten sie des öfteren Kenntnis über die geplante Anschaffung beispielsweise einer Buchungsmaschine. Sie setzen sich daraufhin mit dem betreffenden Generalvertreter in Verbindung und erhalten im Auftragsfalle eine Provision.

4. Sonstige

Zu den mittleren bis größeren Betrieben läßt sich auch ein weiterer befragter Betrieb rechnen, der insgesamt 19 Beschäftigte, davon allerdings nur 3 Mechaniker aufweist. Dieser Betrieb hat insgesamt 5 Generalvertretungen für Schreib- und Rechenmaschinen sowie Registrierkassen inne, ferner eine Vertretung für elektrische Schreibmaschinen eines bestimmten Fabrikats (bei insgesamt 3 Vertretern in Frankfurt). Es werden 7 Fahrzeuge unterhalten. Die verhältnismäßig kleine Zahl handwerklich Beschäftigter mag damit zusammenhängen, daß ein beachtlicher Teil der Maschinen an Wiederverkäufer abgesetzt wird, die zugleich Reparatur und Pflege übernehmen. Dieser Betrieb gilt als Voll-Handwerksbetrieb, obwohl der Inhaber keine handwerkliche Ausbildung erhalten hat und der Betrieb seiner Natur nach eher als Handelsbetrieb anzusprechen wäre. Zahlreiche weitere Firmen sind auf bestimmte Fabrikate bzw. Spezialgeräte wie Frankier-, Fakturiermaschinen usw. spezialisiert.

Zu erwähnen sind hier noch reine Einzelhandelsbetriebe, wie Schreibwa-

rengeschäfte und Warenhäuser, die sich ebenfalls mit dem Vertrieb von Schreibmaschinen befassen. Meist handelt es sich hierbei jedoch um Klein-schreibmaschinen, insbesondere Kofferschreibmaschinen, während der Ver-trieb von Standardmaschinen im allgemeinen den Fachbetrieben vorbehal-ten ist.

Einen nicht unbeträchtlichen Umfang nehmen auch die Servicewerkstätten der Büromaschinenindustrie ein, wovon zwei als handwerkliche Nebenbetrie-be eingetragen sind. Einer dieser Betriebe beschäftigt heute insgesamt 25 Handwerkskräfte, während vor rund sechs Jahren nur acht Fachkräfte vorhan-den waren. Es wurde hervorgehoben, daß der Werkstattumfang auch jetzt noch nicht ausreiche, um allen Anforderungen gerecht zu werden.

Einige, allerdings verhältnismäßig wenige Kleinbetriebe führen auch Repa-raturen für reine Händler aus.

d. Ergebnis

Der fühlbare Kräftermangel zwingt auch auf dem Verwaltungssektor zur Ra-tionalisierung und damit zum Einsatz stets leistungsfähigerer, aber kompli-zierterer Büromaschinen. Die wachsenden Anforderungen an Vertrieb, Repa-ratur und Pflege dieser Maschinen führen zu einer weitgehenden Spezialisie-rung und begünstigen den größeren Betrieb. Der Kleinbetrieb treibt im all-gemeinen nur gelegentlich Handel. Ein Warenlager ist kaum vorhanden. Der Handel ergibt sich aus dem Handwerklichen, d.h. aus dem Kontakt mit dem Kunden im Rahmen des Pflegedienstes. Die Mehrzahl der abgesetzten Ma-schinen lag bisher unter der 1.000 DM-Grenze. Der Großbetrieb dagegen ist vorwiegend Händler. Der Verkauf wird systematisch betrieben; Werbung und Kundenbearbeitung durch Vertreter sind von großer Bedeutung. Die Werk-statt bildet lediglich eine wenn auch unerläßliche Ergänzung, da der Ver-trieb komplizierter Büromaschinen untrennbar mit der handwerklichen Tätig-keit verbunden ist. Wachsender Handel führt daher in der Regel zu einer ent-sprechenden Vergrößerung der Zahl handwerklicher Fachkräfte. Die Löhne für spezialisiertes Werkstattpersonal sind hoch. Qualifizierte Kräfte werden daher kaum für Reparatur- und Pflegedienst einfacher Maschinen eingesetzt. Dieses Arbeitsgebiet übernimmt in der Regel der Kleinbetrieb.

Der Hauptanteil am Handelsumsatz dieser Branche entfällt auf Großbetriebe im Stadtkern. Schon wegen der Hochwertigkeit der betreffenden Erzeugnisse (Buchungsautomaten bis zu DM 40.000 und darüber) fällt der Handelsumsatz viel stärker ins Gewicht. Auch erstreckt sich der Wirkungsbereich vieler

Großbetriebe weit über Frankfurt hinaus. Ferner ist zu berücksichtigen, daß die bei komplizierten Maschinen stärker verbreitete kostenlose Garantierparatur das Handwerkliche im Umsatz nicht voll zur Geltung bringt.

Unveröffentlichten Zahlenangaben der Handwerkszählung 1956 zufolge waren von 64 Büromaschinenmechanikerbetrieben 39 mit einer anderen wirtschaftlichen Tätigkeit, darunter 36 nur mit Handel verbunden. 12 von diesen 36 entfielen auf Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt. Dieses knappe Fünftel aller Betriebe erreichte jedoch über 70 v.H. des Gesamt- und mehr als 80 v.H. des Handelsumsatzes dieses Zweiges im Jahre 1955 bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von rund 87 v.H., während die übrigen 52 Betriebe lediglich einen durchschnittlichen Handelsanteil von rund 50 v.H. auswiesen. Davon konnten etwa 5 Betriebe mit mehr als DM 100.000 Umsatz wiederum fast 50 v.H. des jeweils noch verbleibenden Gesamt- und über 60 v.H. des Handelsumsatzes auf sich vereinigen. Fast drei Viertel dieser 64 Betriebe mußten sich demnach mit rund 15 v.H. des Gesamt- und 7 v.H. des Handelsumsatzes dieses Zweiges begnügen. Der durchschnittliche Handelsanteil belief sich auf rund 37 v.H. Eine Gliederung nach Beschäftigten-Größenklassen läßt erkennen, daß nur 4 Betriebe der Größenordnung '25 - 49 Beschäftigte' jeweils etwa 30 v.H. des Gesamt- sowie des Handelsumsatzes bei einem Handelsanteil von mehr als 80 v.H. auf sich vereinigen. Diese Ausführungen bestätigen die bei der Untersuchung festgestellte Tendenz.

Eine Trennung dieser Branche in Handwerk und Handel ist - insbesondere bei Großbetrieben - kaum möglich. Gerade unter den bedeutendsten Angehörigen dieses Zweiges befinden sich Firmen mit handwerklichem Nebenbetrieb, die gegenüber Handwerksbetrieben gleicher Größe kaum strukturelle Unterschiede aufweisen.

Abschließend sei noch auf einige Besonderheiten des Vertriebssystems hingewiesen. Während einige Hersteller Vertrieb und Kundendienst völlig in eigener Regie vornehmen, schalten andere sogenannte Generalvertreter ein oder beliefern die Fachbetriebe direkt über Werksfilialen. Während der Generalvertreter den Verkauf an Buchungsmaschinen schon wegen des komplizierten Service allein vornimmt, vertreibt er beispielsweise Rechen- und Schreibmaschinen auch an Wiederverkäufer innerhalb des Vertretungsbezirks, wodurch zwangsläufig der Handelsanteil des gesamten Zweiges erhöht wird. Dies würde bei einem anderen Vertriebssystem (Möglichkeit des Direktbezugs beim Hersteller) vermieden werden. Generalvertreter für Schreibmaschinen verkaufen jedoch nicht nur an Wiederverkäufer, sondern auch an

Letztverbraucher. Der diesen Betrieben aufgrund ihrer Großhandelstätigkeit gewährte Funktionsrabatt erbringt bei Verkäufen an Letztverbraucher eine höhere Spanne. Da die Preisbindung bei Schreibmaschinen kaum noch eingehalten wird, sind sie in der Lage, günstiger anzubieten. Ein Generalvertreter äußerte jedoch, daß die Vertriebsform der Generalvertretung für Schreibmaschinen im Schwinden begriffen sei, da die bei Schreibmaschinen, insbesondere bei kleineren Ausführungen, bereits spürbare Marktsättigung zum Absatz auf allen möglichen Wegen zwingt.

2. KRAFTFAHRZEUGREPARATURHANDWERK

a. Allgemeines

Im Jahre 1955 belief sich der Gesamtumsatz des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks auf fast 138 Millionen DM. Der Handelsumsatz betrug rund 103 Millionen DM, der Handelsanteil 75, 2 v. H. Mit einem Handelsvolumen von 51, 9 v. H. vereinigte dieser Zweig mehr als die Hälfte des gesamten im Jahre 1955 erzielten Handelsumsatzes des Frankfurter Handwerks auf sich.

Das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk hat in den vergangenen Jahren aufgrund der starken Zunahme der Motorisierung einen enormen Aufschwung erlebt. Dies trifft ganz besonders für Frankfurt am Main zu, das am 1. 7. 1957 mit einer Personenkraftwagendichte von 86, 1 auf 1. 000 Einwohner an der Spitze aller hessischen kreisfreien Städte stand (die LKW-Dichte betrug 18, 1) (1). Noch eindrucksvoller läßt sich die Entwicklung während der vergangenen anderthalb Jahrzehnte an der Zahl der in Frankfurt am Main gemeldeten Kraftfahrzeuge ablesen (2):

	<u>PKW</u>	<u>LKW</u>
Ende 1945 (ohne stillgelegte Fahrzeuge)	1. 680	2. 562
20. 8. 1950	14. 594	7. 941
1. 9. 1955	40. 732	10. 352
1. 7. 1960	90. 806	13. 800

- (1) Wiesbaden lag mit 65, 8 an zweiter Stelle unter den hessischen kreisfreien Städten; demgegenüber erreichte der an Frankfurt angrenzende Landkreis Hanau nur eine Dichteziffer von 42, 5.
Vgl. Statistisches Handbuch für das Land Hessen 1958, herausgegeben vom Hessischen Statistischen Landesamt, S. 304
- (2) Vgl. Statistisches Jahrbuch, Frankfurt am Main, 1960, herausgegeben vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, Tabelle 123, S. 93

Allein in dem Zeitraum zwischen 1950 und 1960 hat sich also der Personenkraftwagenbestand mehr als versechsfacht.

Der Auftragsanfall ist daher in einem Umfange angestiegen, der Betrieben aller Größe ein kaum noch zu bewältigendes Arbeitsvolumen gebracht hat. Dies hat die Entstehung von Großbetrieben begünstigt, wie sie in diesem Umfange im Handwerk nur selten zu finden sind, während die Betriebszunahme demgegenüber zurücktritt. Eine weitere Folge ist die zunehmende Spezialisierung auf ein Fabrikat, gleichzeitig jedoch die Übernahme sämtlicher Arbeiten für das betreffende Erzeugnis (Polsterarbeiten, Lackierung, Elektrik etc.) und - zumindest in größeren Betrieben - eine ausgeprägte innerbetriebliche Arbeitsteilung.

Durch die starke Zunahme der Motorisierung in den vergangenen Jahren hat sich der Auftragsanfall dennoch nicht in gleichem Umfange erhöht. Hierfür sind verschiedene Gründe maßgebend. Während früher das Kraftfahrzeug vorwiegend auf dem gewerblichen Sektor Verwendung fand, hat sich die Zahl der privaten PKW-Besitzer besonders in den letzten Jahren stark vergrößert. Privatwagen werden in der Regel jedoch weniger intensiv genutzt, der Reparaturanfall ist dementsprechend geringer.

Ein weiterer Grund ist in der jedoch erst neuerdings stärker in Erscheinung tretenden Verlängerung der Inspektionsintervalle für neue Modelle zu suchen. Auch hat sich im Gegensatz zur Zeit vor dem Kriege die Auftragszusammensetzung geändert. Der Wartungsdienst ist in den Vordergrund getreten. Die früher häufigen Reparaturen an Federn und Achsen sind durch Verbesserung der Straßenverhältnisse sowie konstruktive Verbesserungen an den Fahrzeugen zurückgegangen. Demgegenüber haben aufgrund der wachsenden Fahrzeugdichte Unfallschäden insbesondere im Herbst und Winter zugenommen. Die steigenden Löhne zwingen zur Abkürzung der Reparaturdauer. Dies hat den Charakter der Reparatur verändert. Die Ausbesserung schadhafter Teile wurde durch den Austausch von Neuteilen bzw. gesamten Aggregaten abgekürzt. Besonders deutlich zeigt sich diese Entwicklung am Beispiel der Automobilmotore. Die Reparatur bzw. Generalüberholung von Motoren, die vor wenigen Jahren noch verbreitet war, und von Spezialbetrieben, den sogenannten Zylinderschleifereien, vorgenommen wurde, geht ständig zurück. Dies ist einmal auf die längere Lebensdauer der Motore, zum anderen auf die zunehmende Verwendung von Austauschmotoren zurückzuführen.

Die stark in den Vordergrund gerückten Inspektions- und Pflegearbeiten haben - allerdings nur bei größeren Betrieben - zur Anwendung des Taktverfahrens geführt, das die Inspektion (Überprüfung von Spur, Rad, Licht, Zündung, Hilfsaggregaten) stark abkürzt. War früher ein Mann etwa drei bis

vier Stunden beschäftigt, so gestattet dieses moderne Verfahren den gleichzeitigen Einsatz von sechs bis sieben Arbeitskräften und Abkürzung der Inspektionszeit auf knapp 30 Minuten. Dadurch wird die Durchlaufgeschwindigkeit erheblich erhöht, der Raumbedarf vermindert. Nicht zuletzt führt die Beschränkung der Arbeitskräfte auf wenige Handgriffe und die Möglichkeit der Anwendung des Akkordsystems zu einer Reduzierung der Arbeitszeit.

b. Zahl der Betriebe und Standort

In der Handwerksrolle sind insgesamt 285 Kraftfahrzeugmechanikerbetriebe eingetragen, wobei die Autoelektriker mit 26 Betrieben als gesonderter Handwerkszweig ausgewiesen sind. Von den insgesamt 285 Kraftfahrzeugmechanikerbetrieben entfallen 32, also mehr als 10 v.H., auf handwerkliche Nebenbetriebe. Unter diesen 32 Nebenbetrieben befinden sich fünf Werkniederlassungen der Automobilindustrie. Drei handwerkliche Nebenbetriebe einer Speditionsfirma, eines Getränkevertriebes sowie einer Verlagsgesellschaft sind lediglich als Hilfsbetriebe tätig, übernehmen also nur Reparaturen an firmeneigenen Kraftfahrzeugen, nicht aber für Dritte.

Wohl eines der entscheidendsten Momente in diesem Handwerkszweig bildet die Raumfrage. Wegen der Größe der zu betreuenden Objekte ist die Größe des Betriebsgeländes von entscheidender Bedeutung. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß lediglich etwa ein Drittel der erforderlichen Fläche auf die Werkstatt, die restlichen zwei Drittel auf Abstellgelände für Wagenannahme und -abgabe entfallen. An den Platzverhältnissen scheitert oft die Vergrößerung eines Betriebes. Auch die Übernahme einer Vertretung für ein bestimmtes Fabrikat wird hierdurch des öfteren in Frage gestellt. Daher ergeben sich hinsichtlich des Standorts im Gegensatz zu anderen untersuchten Handwerkszweigen Besonderheiten. Bedingt durch den hohen Raumbedarf ist im Stadtkern - mit Ausnahme des östlichen Randgebietes - kaum ein Betrieb zu finden. Die sonst anzutreffende Tendenz, daß insbesondere große Handwerksbetriebe mit ausgeprägter Handelstätigkeit einen Standort im Stadtkern bevorzugen, wird hier durch eine entgegengesetzte Tendenz abgelöst. Großbetriebe (einschließlich ihrer Zweigbetriebe) befinden sich ausnahmslos in angemessener Entfernung außerhalb der Innenstadt.

In einigen Stadtbezirken ist eine verhältnismäßig hohe Betriebsdichte festzustellen. Dies gilt insbesondere für die östliche Hälfte des engeren Stadtgebietes unter Einbeziehung eines Teils der Hanauer Landstraße (Ausfallstraße nach Ost), ferner für das Gebiet westlich des Hauptbahnhofes sowie zu beiden Seiten der Mainzer Landstraße (Ausfallstraße nach Westen) einschließlich der Seitenstraßen. Daneben weist der innenstadtnahe Vorort

Bockenheim noch eine größere Anzahl von Betrieben auf. Dasselbe gilt für den allerdings weiter entfernten Vorort Höchst.

Eine größere Anzahl von Betrieben ist ferner entlang einer Reihe von Ausfallstraßen im Süden der Stadt gelegen. Im Zuge der Ausdehnung der Betriebe macht sich auch eine Tendenz zur Verlagerung an die Peripherie bemerkbar.

c. Betriebstypologie

1. Großhändler

Die Zahl der Automobilgroßhändler hängt von dem Vertriebssystem der einzelnen Automobilhersteller ab. Nicht in allen Fällen ist die Großhandelsstufe vorhanden. Sie wird zum Teil durch werkseigene Niederlassungen ersetzt. Näheres hierüber wird in dem Abschnitt "Vertriebssystem" gesagt.

Drei der bedeutendsten und verbreitetsten Fabrikate werden jedoch unter Einschaltung von Großhändlern abgesetzt. Diese verfügen zugleich über die größten Reparaturbetriebe in Frankfurt. Zwei dieser Betriebe sind in der Handwerksrolle als Vollhandwerksbetriebe, der dritte als handwerklicher Nebenbetrieb ausgewiesen.

Der größte dieser Betriebe zählt nahezu 800 Beschäftigte, darunter etwa 250 kaufmännisch Tätige. Von den nichtkaufmännisch Tätigen entfallen mehr als 100 auf Hilfs- bzw. angelernte Kräfte. Die Geschäftigten verteilen sich auf den Hauptbetrieb sowie drei ebenfalls in Frankfurt befindliche Zweigbetriebe. In der Innenstadt wird noch ein Ausstellungsraum unterhalten, ein weiterer an einer westlichen Ausfallstraße.

Betreut wird vorwiegend ein Fabrikat, daneben noch verschiedene Modelle eines ausländischen Herstellers, die in einer gesonderten Werkstatt repariert werden. Eine dritte Werkstatt befaßt sich mit der Überholung von Gebrauchtwagen aller Typen. Diese drei Werkstätten, wobei allerdings die beiden letztgenannten nur kleineren Umfang annehmen, sind im Hauptbetrieb zusammengefaßt. Der Verkauf von Neuwagen erfolgt wie auch bei den beiden anderen Betrieben nicht allein an Wiederverkäufer, sondern auch direkt an Letztverbraucher. Es werden allein 40 Verkäufer beschäftigt, wovon jeder in einem bestimmten Stadtbezirk das Alleinverkaufsrecht innehat. Der Verkauf wurde gegenüber der handwerklichen Seite als weit einträglicher

bezeichnet. Jedoch wirft auch die Werkstatt einen Gewinn ab. Etwa 82 v.H. des Umsatzes entfallen auf Handelsumsatz, der sich zu etwa 90 v.H. aus dem Automobilabsatz, zu etwa 10 v.H. aus dem Verkauf von Ersatzteilen, Zubehör, Betriebsstoffen sowie Reifen ergibt.

Es wird auch ein Gebrauchtwagenhandel großen Umfangs betrieben. Eine Einschaltung zusätzlicher Vertragswerkstätten ist nicht vorgesehen. Es sollen vielmehr weitere Zweigbetriebe (bisher im Frankfurter Stadtgebiet drei) errichtet werden.

Ein weiterer Betrieb etwa gleicher Größe zählt insgesamt rund 750 Beschäftigte, davon sind etwa 500 handwerklich tätig. Es wird lediglich ein Fabrikat betreut. In Frankfurt werden noch ein Zweigbetrieb sowie ein großes Zentralersatzteillager, das das gesamte Großhändlergebiet mit Ersatzteilen versorgt, unterhalten. Im Stadtkern befindet sich außerdem ein Ausstellungsraum.

Mehr als die Hälfte aller Beschäftigten sind im Hauptbetrieb, die restlichen Betriebsangehörigen im Zweigbetrieb sowie im Zentralersatzteillager beschäftigt. Im Zweigbetrieb wurden seit 1954 regelmäßige Nachtschichten eingeführt.

Das rasche Wachstum dieses Betriebes läßt sich an der Zunahme der Beschäftigten sowie der ständigen Steigerung der Auslieferung von Neuwagen ablesen. Betrug die Beschäftigtenzahl im Jahre 1947 nur 38 Personen, so stieg sie, wie bereits erwähnt, im Jahre 1960 auf etwa 750 an. Die Auslieferungen an Neuwagen betrugen im Jahre 1958 8.775 Stück. Besonders aufschlußreich ist eine Gegenüberstellung von Beschäftigtenzahlen und Auslieferungen an Neuwagen in den Jahren 1949 und 1958, die einem Firmenprospekt entnommen wurde :

Jahr	Beschäftigtenzahl	Auslieferung von Neuwagen
1949	152	1.757
1958	673	8.775 ⁺

⁺ im gesamten Großhändlergebiet

Eine ähnliche Entwicklung erlebte der Gebrauchtwagenhandel. Auch die Lagerung und Auslieferung von Ersatzteilen nahm an Umfang ständig zu.

Bis 1958 wurden über 50.000 fabrikneue Wagen abgesetzt. Der tägliche Durchlauf an Automobilen (Wartung und Pflege, Schmierdienst, Instandsetzung) erreicht mehrere hundert Stück. Er betrug im Jahre 1958 insge-

samt rund 111.000 Kraftfahrzeuge. Innerhalb der beiden letzten Jahre dürfte sich eine weitere Steigerung ergeben haben.

In diesem Betriebe werden sämtliche anfallenden Arbeiten erledigt. Es besteht sogar eine Abteilung für Beschriftung von Lieferwagen mit Werbetexten - Werbebildern - etc. Die Entwürfe werden selbst angefertigt.

Ein Großhandelsbetrieb, der als handwerklicher Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen ist, beschäftigt etwa 200 Personen, und zwar je zur Hälfte handwerkliches bzw. kaufmännisches Personal. Es werden ebenfalls eine Zweigwerkstatt, ferner ein Ausstellungsraum sowie vier Gebrauchtwagenverkaufsstellen im Stadtgebiet unterhalten. Jährlich werden etwa 1.500 Neu- sowie zwischen 500 bis 1.000 Gebrauchtwagen abgesetzt.

Sämtliche Betriebe verfügen über modernste technische und organisatorische Einrichtungen, um den Auftragsanfall möglichst reibungslos zu bewältigen. Die Arbeitsteilung ist im weitesten Umfang durchgeführt. Die Werkstätten verdienen diese Bezeichnung kaum mehr, es handelt sich eher um große Reparaturwerke. Die beiden größten Betriebe unterhalten jeweils eine Lehrwerkstatt.

2. Händler

Unter den Händlern sind hinsichtlich des Bezugs von Neuwagen zwei Gruppen zu unterscheiden :

- a. Direktübernahme ab Werk bzw. von einer Werksniederlassung und Absatz nur an Letztverbraucher (Direkthändler),
- b. Übernahme vom Großhändler und Absatz nur an Letztverbraucher.

Ein befragter Betrieb (Direkthändler) beschäftigt etwa 140 Personen, davon sind rund 90 handwerklich tätig. Dieser Betrieb ist auf ein Fabrikat spezialisiert. Die Abnahmequote wird jeweils für ein Jahr festgelegt. Es werden jährlich etwa 500 bis 600 Neuwagen abgesetzt. Hinzu kommt der Vertrieb von Gebrauchtwagen. Es werden 8 Verkäufer beschäftigt. Auf dem handwerklichen Sektor besteht eine starke Arbeitsteilung. Sämtliche Arbeiten werden durchgeführt, einschließlich Autoelektrik und Karosseriearbeiten. Es wird ferner eine große Lackiererei unterhalten. Die Werkstätten werden gegenwärtig noch erweitert. Als wesentlich für den Verkauf wurde die Qualität des Kundendienstes angegeben. Die Werkstatt wurde als das Primäre bezeichnet, da der "Verkauf über die Werkstatt" erfolge. Eine Kundenkartei enthält sämtliche Angaben über das verkaufte Kraftfahrzeug, vorgenommene Reparaturen, Kilometerstand zum Zeitpunkt einer jeden Reparatur etc.,

und dient damit zur laufenden Überwachung des Kundenstammes.

Ein weiterer Betrieb beschäftigt insgesamt 90 handwerkliche und 20 kaufmännische Kräfte. Sein Tätigkeitsbereich ist ebenfalls auf ein Fabrikat beschränkt.

Auch hier ist die innerbetriebliche Arbeitsteilung fortgeschritten. Der Arbeitsablauf wird durch modernste organisatorische Einrichtungen (Rohrpost-, Sprechanlagen etc.) erleichtert und beschleunigt. Der Betrieb unterhält auch eine Lackiererei und Polsterei. Es wurde ebenfalls darauf hingewiesen, daß die Werkstatt, also der gut ausgeführte Kundendienst, für den Verkauf entscheidend sei.

Neuwagen werden vom Großhändler übernommen. Der Verkauf erfolgt auf eigene Rechnung. Der Betrieb ist verpflichtet, jährlich eine bestimmte Stückzahl abzunehmen. Das Handelsgeschäft bringt nach Auskunft des Inhabers zwar einen höheren Gewinn, Handel und Handwerk lassen sich jedoch nicht isoliert betrachten. Der Handelsanteil wurde mit etwa 80 v. H. angegeben.

Die unter dem Abschnitt "Großhändler und Händler" gemachten Ausführungen lassen bereits erkennen, in welchem Ausmaße die Handelstätigkeit dieses Zweiges durch einige Großbetriebe beeinflußt wird. Zu berücksichtigen ist, daß je nach Vertriebssystem die Umsätze für Neuwagen sowohl beim Groß- wie beim Einzelhändler erfaßt werden. Dadurch wird der Handelsanteil dieses Zweiges entsprechend erhöht. Der Handel konzentriert sich jedoch nicht ausschließlich auf Großbetriebe.

Ein befragter Sieben-Mann-Betrieb ist ebenfalls Händler. Er ist auf ein ausländisches Fabrikat spezialisiert. Der Betrieb ist mit einer Tankstelle verbunden und unterhält im Stadtgebiet eine weitere Tankstelle. Die Verbindung von Werkstatt und Tankstelle wurde als sehr vorteilhaft bezeichnet. Die Stammkundschaft hat sich im Jahre 1960 um rund 200 auf insgesamt 600 Kunden aus ganz Frankfurt und Umgebung erweitert. Der Betrieb ist oft 14 Tage im voraus mit Aufträgen versehen. Der Verkaufsumsatz lag jedoch im Jahre 1960 etwa 30 bis 40 v. H. unter dem geschätzten Umfang. Die Nachfrage nach dem anfänglich sehr geschätzten Fabrikat ließ allmählich nach. Zuvor wurde ein anderes Fabrikat vertreten, das wegen des schleppenden Absatzes aufgegeben wurde, heute jedoch - mit dem Erscheinen eines neuen Modells - wieder sehr gefragt ist.

Das Nachlassen des Verkaufs hat auf dem handwerklichen Sektor keinerlei Auswirkungen gehabt. Das Umsatzverhältnis von Handwerk und Handel wurde mit 15 : 85 angegeben.

3. Vorwiegend handwerklich orientierte Kleinbetriebe

Die in diesem Abschnitt behandelten Kleinbetriebe unterhalten keine Vertretung und befassen sich im allgemeinen nicht mit Handel.

Ein befragter Fünf-Mann-Betrieb hat sich auf ein Fabrikat spezialisiert. Vor fünf Jahren wurden noch zahlreiche Fabrikate betreut, der Personalbestand war doppelt so hoch. Eine Reihe von Arbeiten, wie Lackierungen, Herstellung von Aufbauten für Kleinlieferwagen, Anhängerbau sowie Autoelektrik wurden aufgegeben. Die Auswirkungen der Spezialisierung wurden als sehr günstig bezeichnet. Vor allem konnte die Durchlaufgeschwindigkeit erheblich erhöht werden. Handel wird nicht betrieben. Eine ehemalige Kleinwagenvertretung wurde aufgegeben.

Ein befragter Drei-Mann-Betrieb hat ebenfalls keine Vertretung inne und beschränkt seine Tätigkeit auf die Reparatur von zwei Fabrikaten. Es werden auch Neulackierungen ausgeführt und Karosserieschäden behoben. Vor kurzem wurde eine Tankstelle angegliedert. Der Inhaber erwähnte, daß hierdurch die Auftragslage noch verbessert wurde. Die früher betriebene Autovermietung wurde aufgegeben. Es wird ein gelegentlicher Handel mit Gebrauchtfahrzeugen betrieben. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 50 v. H.

Zwei befragte Ein-Mann-Betriebe sind nicht spezialisiert. Es werden Reparaturen an sämtlichen Fabrikaten durchgeführt.

Einer dieser Betriebe verfügt abends gelegentlich über ein bis zwei Aushilfskräfte, die tagsüber an anderer Stelle beschäftigt sind. Die Frau des Inhabers erledigt die anfallenden Büroarbeiten. Viele erforderliche Werkzeuge und Vorrichtungen wurden selbst angefertigt. Mit wenigen Ausnahmen werden sämtliche Arbeiten - selbst Lackierungen - ausgeführt. Der Zeitbedarf ist nach Angaben des Inhabers gegenüber spezialisierten Betrieben allerdings höher. Hinzu kommt, daß fast täglich Ersatzteile beschafft werden müssen, soweit diese nicht von Großhändlern bzw. Werksfilialen angeliefert werden. In letzter Zeit liegt jedoch der Schwerpunkt auf zwei Fabrikaten, woraus sich später eine Spezialisierung ergeben könnte. Für diese Fabrikate wird bereits ein kleines Ersatzteillager unterhalten. Der Arbeitsanfall wächst zunehmend. Im Durchschnitt kommen wöchentlich zwei bis drei neue Kunden allein durch Empfehlung hinzu. Oft ist der Betrieb für zwei bis vier Wochen im voraus mit Aufträgen versehen. Der Inhaber ist daher meist bis 21 oder 22 Uhr tätig und äußerte, daß er sich als Arbeitnehmer besser stellen würde. Die Einstellung von Personal ist jedoch vorgesehen. Handel wird nicht betrieben.

Bei dem anderen Betrieb liegt die Situation ähnlich. Es wird ebenfalls kein Handel betrieben. Neben der Reparatur wird auch der Abschleppdienst durchgeführt. Der Auftragsbestand wurde als gut bezeichnet. Der Inhaber erklärte, daß er Reparaturen im Vergleich zu größeren Betrieben billiger durchführe.

Ein älterer Inhaber eines Alleinbetriebes, der früher Motorenreparaturen durchführte und erhebliche Investitionen vornahm, bezeichnete dieses Arbeitsgebiet als überholt, den Reparaturdienst als zu aufreibend. Es werden Lohndreharbeiten für einen Industriebetrieb übernommen. Für die angeschafften Spezialmaschinen konnten keine Abnehmer gefunden werden.

4. LKW-Betriebe

Es bestehen nur verhältnismäßig wenige Betriebe (10 bis 15), die sich mit dem Vertrieb und der Reparatur von Schwerlastwagen und Omnibussen befassen. In vielen Fällen werden diese Fahrzeuge vorwiegend oder ausschließlich durch werkseigene Filialen (wovon drei als handwerkliche Nebenbetriebe ausgewiesen sind) verkauft und betreut, bzw. es besteht nur eine Verlagswerkstatt für Frankfurt sowie einen größeren umliegenden Bezirk.

Hinsichtlich der Zahl der Werkstätten ist allerdings zu berücksichtigen, daß insbesondere größere Betriebe wie Speditionsfirmen, Industriebetriebe mit großem Fuhrpark, städtische und sonstige Omnibusunternehmen, Bundesbahn- und Bundespost eigene Reparaturwerkstätten (Hilfsbetriebe) zum Teil bedeutenden Umfanges unterhalten.

Ein befragter Betrieb zählt 85 Beschäftigte, darunter 50 Mann Werkstattpersonal. Er hat die Alleinvertretung für Lastkraftwagen und Omnibusse eines Fabrikats inne. Der Vertretungsbezirk umfaßt nicht allein Frankfurt, sondern auch weitere Teile Hessens. Verkäufe erfolgen stets im Namen und für Rechnung des Herstellers. Der Betrieb erhält lediglich Provision. Eine Angabe des Verhältnisses von Handwerks- zu Handelsumsatz war daher nicht möglich.

Auch bei den LKW-Reparaturen erfolgt vorwiegend Teileaustausch. Man unterscheidet auch hier zwischen Neu- und Austauschteilen. Letztere werden teils im Werk, teils - zu Zeiten geringeren Auftragsanfalls - im eigenen Betrieb aufgearbeitet.

5. Nebenbetriebe

Wie bereits erwähnt, beläuft sich die Zahl der handwerklichen Nebenbetriebe in diesem Zweig auf 32, worunter sich allerdings drei Hilfsbetriebe befinden. Insbesondere unter den handwerklichen Nebenbetrieben sind zahlreiche Großwerkstätten - vor allem von Werksniederlassungen - mit zum Teil 100 bis 200 Beschäftigten anzutreffen.

d. Vertriebssystem

Von wesentlicher Bedeutung für die Beurteilung der Handelstätigkeit im Kraftfahrzeugmechaniker-Handwerk sowie der in der Handwerkszählung 1956 ausgewiesenen Umsatzzahlen ist ein kurzer Überblick über die verschiedenen Formen des Vertriebs in der Automobilindustrie der Bundesrepublik, die allerdings lokale Abweichungen zeigen. Wir wollen uns daher speziell auf die Verhältnisse in Frankfurt am Main beschränken.

1. Im Gegensatz zu anderen Großstädten in der Bundesrepublik, in welchen eine Werksniederlassung unterhalten wird, ist in Frankfurt ein Großhändler (befragter Betrieb) tätig. Er beliefert insgesamt 13 Händler mit Neufahrzeugen, davon drei in Frankfurt. Großhändler sowie Händler weisen jeweils den vollen Verkaufsumsatz aus. Daneben gibt es in Frankfurt noch zwei Direkthändler, die ihre Fahrzeuge direkt ab Werk beziehen. Der Großhandelsbetrieb unterhält zugleich einen Ersatzteilzentraldienst, beliefert also sämtliche angeschlossenen Händler mit Originalersatzteilen.

2. Der Absatz dieses Fabrikats erfolgt ausschließlich durch Großhändler. Der Großhändler besitzt innerhalb seines Vertretungsbezirks das alleinige Organisationsrecht. Er ist also in der Lage, geeignete Betriebe als Händler- bzw. Vertragswerkstätten einzusetzen, wozu es lediglich einer formellen Bestätigung durch das Werk bedarf. Das Vertretungsgebiet des in Frankfurt ansässigen Großhändlers umfaßt neben Frankfurt einen größeren Bezirk, der u. a. die Städte Offenbach, Hanau, Limburg, Wetzlar einschließt.

Im gesamten Großhändlerbezirk bestanden 1958 29 Händler und Vertragswerkstätten. Diese Zahl hat sich inzwischen auf 35 erhöht. Auf das Stadtgebiet von Frankfurt entfallen 10 Betriebe, darunter drei Händler- und sieben Vertragswerkstätten, zwischen denen folgende Unterschiede bestehen :

Der Händler übernimmt zwar fabrikneue Wagen vom Großhändler, der Verkauf erfolgt jedoch in eigenem Namen und für eigene Rechnung. Es wird

also der volle Umsatz ausgewiesen. Es besteht die Verpflichtung zur Übernahme einer festgelegten Stückzahl innerhalb eines Jahres. Die Vertragswerkstatt hingegen hat nur ein Mitverkaufsrecht im Namen und für Rechnung des zuständigen Händlers bzw. Großhändlers (in Frankfurt). Es besteht keine Abnahmeverpflichtung. Sie ist am Verkaufserlös in Form einer Provision beteiligt, die gegenüber dem Händlerrabatt allerdings niedriger liegt. Die Relation des Handwerks - zum Handelsumsatz ist insoweit nicht anwendbar. Vertragswerkstätten erhalten gegenüber freien Werkstätten außerdem höhere Rabatte beim Bezug von Ersatzteilen.

Bei der Übernahme einer Vertragswerkstatt sind bestimmte Voraussetzungen in finanzieller und persönlicher Hinsicht (persönliche und sachliche Qualifikation) erforderlich. Es muß eine entsprechende Kapazität vorhanden bzw. die Möglichkeit einer Ausweitung gegeben sein. Unterhaltung eines Ersatzteillagers in bestimmtem Umfange, Beschaffung von Spezialwerkzeugen und -geräten sowie Werksschulung der Arbeitskräfte sind weitere Voraussetzungen. Diese Überlegungen besitzen jedoch allgemein Gültigkeit.

3. Der Absatz dieses Fabrikats erfolgt vorwiegend über einen Großhändler. Dieser beliefert weitere vier Händler im Stadtgebiet von Frankfurt, die für eigene Rechnung verkaufen und den gesamten Verkaufsumsatz ausweisen. Einer dieser Betriebe hat etwa 11 Beschäftigte. Daneben bestehen in Frankfurt noch zwei Direkthändler.

4. Bei diesem Fabrikat sind - mit nur zwei oder drei Ausnahmen in der gesamten Bundesrepublik - keine Großhändler eingeschaltet. Der Vertrieb von Personen- wie auch Lastkraftwagen erfolgt in Frankfurt über eine Werksniederlassung, die ebenfalls über große Reparaturwerkstätten verfügt. Die Vertragswerkstätten sind in den Vertrieb von neuen Kraftfahrzeugen lediglich als Vermittler auf Provisionsbasis eingeschaltet.

5. Ein weiterer Hersteller verfügt in der Bundesrepublik - darunter auch in Frankfurt - über insgesamt vier Werksfilialen. An anderen zentralen Plätzen ist die Errichtung von Großhandelsstützpunkten vorgesehen. In Frankfurt ist daneben noch ein Direkthändler vorhanden. Diese Vertriebsform soll jedoch im Laufe der Zeit einem strafferen Vertriebssystem über Großhändler bzw. Werksfilialen Platz machen.

Nach Angaben eines Vertreters dieser Firma dürfte sich bei großen Herstellern in stärkerem Maße das Großhandels- bzw. Werksfilialsystem durchsetzen.

e. Ergebnis

Hatten anfänglich die meisten kleineren freien, d. h. nicht vertragsgebundenen Werkstätten noch unter Auftragsmangel zu leiden, so ist die Auftragslage heute bei Betrieben jeder Größe ausgesprochen günstig. Kleinstbetriebe mit ein bis zwei Beschäftigten, deren Anteil an der Gesamtzahl der Kraftfahrzeugreparaturbetriebe auch heute noch beträchtlich ist, sind vorwiegend handwerklich orientiert und vielfach nicht auf ein Fabrikat spezialisiert. Da die Spezialwerkzeug- und Ersatzteilhaltung für eine Vielzahl von Typen kaum möglich ist, ist der Zeitaufwand für Reparaturen in Kleinstbetrieben höher. Ein-Mann-Betriebe kommen daher mit einer normalen Arbeitszeit nicht aus, zumal sie sich an den für verschiedene Fabrikate festgelegten Reparaturpreisen (1) orientieren müssen. Auf die Dauer dürfte daher eine Spezialisierung nicht zu umgehen sein (2). Sie wird jedoch gerade in Frankfurt durch die hohe Kraftfahrzeugdichte und die dementsprechend große Zahl gleicher Fabrikate sowie allgemein durch die zunehmende Tendenz der Reduzierung des Angebots auf wenige große Hersteller, die zudem bei der Übernahme einer Vertretung die Beschränkung auf das betreffende Fabrikat fordern, begünstigt.

Nach Angaben der Innung ist bereits mehr als ein Drittel aller Frankfurter Kraftfahrzeugreparaturbetriebe auf ein Fabrikat spezialisiert.

Das Wachstum eines Betriebes hängt weitgehend von dem vertretenen Fabrikat ab. Es läßt sich daher auch unschwer erkennen, daß gerade die größten Betriebe Verkäufer und Betreuer der verbreitetsten Fabrikate sind. Beim Großbetrieb steht der Handel zwar im Vordergrund, die Zahl der handwerklich Beschäftigten zeigt jedoch, daß eine Trennung beider Sektoren kaum möglich ist. Innerhalb der Spezialisierung auf ein Fabrikat erfolgt die Über-

- (1) Bei verschiedenen Fabrikaten sind nicht allein die Preise für Fahrzeuge und Originalersatzteile, sondern auch für Reparaturen festgelegt. Hinsichtlich der Reparaturpreise scheint sich jedoch eine Veränderung anzubahnen, da die Festlegung bei Erhöhung der Tariflöhne - die regional sehr beachtliche Abweichungen zeigen - stets neu erfolgen müsste. Hinzu kommt die noch zumindest in Frankfurt in jedem Handwerkszweig zu beobachtende übertarifliche Bezahlung. Den Fahrzeugbesitzern müßten daher jeweils neue Preislisten ausgehändigt werden. Man geht aus diesem Grunde dazu über, aufgrund von Zeitstudien lediglich den Zeitbedarf für bestimmte Reparaturtätigkeiten festzulegen. Ein befragter Hersteller (befragt wurde die in Frankfurt befindliche Werksfiliale) gibt aus den genannten Gründen keine Preislisten mehr aus. Bei einem anderen Fabrikat wurden die Festpreise in Richtpreise umgewandelt; die Betriebe sind jedoch bemüht, den Auswirkungen der Lohnerhöhungen durch verstärkte Rationalisierung zu begegnen.
- (2) Eine weitere Möglichkeit für Kleinbetriebe wird darin gesehen, den Reparaturschnelldienst in Verbindung mit einer Tankstelle zu übernehmen.

nahme sämtlicher anfallenden Arbeiten. Die Arbeitsteilung ist ausgeprägt, wodurch die Möglichkeit der Beschäftigung angelernter Kräfte wächst. Modernste technische und organisatorische Hilfsmittel finden Verwendung. Die Handelstätigkeit erstreckt sich daneben - schon aufgrund der Notwendigkeit der Inzahlungnahme - in großem Umfange auf Gebrauchtfahrzeuge. Ferner werden Autozubehör, Kraftstoffe usw. vertrieben. Fast jeder größere Betrieb ist mit einer Tankstelle verbunden.

Der Hauptanteil des Handelsumsatzes im Kraftfahrzeugreparaturhandwerk dürfte auf relativ wenige Großbetriebe entfallen. Die unterschiedlichen Vertriebsformen bewirken, daß nicht in jedem Falle die vollen Verkaufsumsätze, sondern lediglich Provisionen ausgewiesen werden. Andererseits werden die Handelsumsätze des gesamten Zweiges durch das Vorhandensein zweier Handelsstufen stark erhöht. So beliefern als Vollhandwerksbetriebe eingetragene Großhändler zweier verbreiteter Fabrikate weitere Kraftfahrzeugreparaturbetriebe in Frankfurt, die zum Teil wieder den vollen Verkaufsumsatz ausweisen. Ihr Absatzbereich reicht zudem weit über die Grenzen des Stadtgebiets hinaus. Allein diese beiden Großbetriebe dürften einen wesentlichen Anteil des gesamten Handelsumsatzes im Frankfurter Kraftfahrzeugreparaturhandwerk auf sich vereinigen.

Werfen wir noch einen kurzen Blick auf die Umsatzstruktur dieses Zweiges im Jahre 1955. Eine Gliederung nach Beschäftigtengrößenklassen zeigt, daß 77 von 206 Betrieben nur ein bzw. zwei Beschäftigte zählten. Das Handelsvolumen dieser Kleinstbetriebe belief sich lediglich auf 0,2 v.H., der durchschnittliche Handelsanteil auf rund 10 v.H. Weitere 38 Betriebe, die drei bis vier Beschäftigte zählten, konnten 0,4 v.H. des gesamten Handelsumsatzes erzielen, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von rund 25 v.H. Mehr als die Hälfte aller ausgewiesenen Betriebe beschäftigte zusammen nur 241 Personen und erreichte nicht einmal 1 v.H. des Handelsumsatzes in diesem Zweig. Demgegenüber zählten vier in der höchsten Beschäftigtengrößenklasse (100 und mehr Beschäftigte) ausgewiesene Betriebe mehr als 1.400 Beschäftigte und erreichten rund 63 v.H. des Handelsumsatzes im Kraftfahrzeugreparaturhandwerk und damit fast ein Drittel des Handelsumsatzes des gesamten Frankfurter Handwerks. (Der durchschnittliche Handelsanteil dieser vier Betriebe betrug rund 84 v.H.).

Eine Gliederung nach Umsatzgrößenklassen weist von 200 Betrieben 22 mit Umsätzen von über einer Million DM aus. Diese 22 Betriebe, davon 13 mit handwerklichem und 9 mit nichthandwerklichem Schwerpunkt, erzielten rund 95 v.H. des gesamten Handelsumsatzes in diesem Zweig.

Wie schon die eingangs erwähnten Zahlen der in Frankfurt gemeldeten

Kraftfahrzeuge erkennen lassen, dürfte der Handelsumsatz seit 1955 weiter gestiegen sein, und zwar umso mehr, als sich eine Abkehr vom Kleinwagen und eine stärkere Tendenz zum höherwertigen Mittelklassewagen bemerkbar macht.

Neben den Großbetrieben mit ausgeprägter Handelstätigkeit besteht jedoch noch immer ein hoher Anteil rein handwerklich tätiger Kleinbetriebe.

3. RADIO- und FERNSEHTECHNIKER

a. Allgemeines

Dieser Handwerkszweig umfaßt zwei Tätigkeitsbereiche, die zeitlich unterschiedlichen Ursprungs sind. Während die Anfänge der Rundfunktechnik bereits einige Jahrzehnte zurückreichen, setzte in der Bundesrepublik das Fernsehen in größerem Umfange erst vor wenigen Jahren ein.

In Frankfurt befaßten sich anfänglich vor allem große Haushalts- und Geschenkartikelgeschäfte mit dem Vertrieb von Rundfunkgeräten. Erst später bildeten sich reine Fachgeschäfte. Auch Elektroinstallateure drangen, vor allem im Zusammenhang mit dem Antennenbau, in dieses neue Gebiet ein. Der Service wurde vom Handel übernommen. Der sogenannte "Rundfunkinstandsetzerberuf" galt als Anlernberuf. Zuständig für die Ausbildung war die Industrie- und Handelskammer. Die Aneignung des technischen Wissens erfolgte außerdem in großem Umfange durch Selbststudium.

Daneben bildete sich im Rahmen des Handwerks der Lehrberuf des "Rundfunkmechanikers" mit ordentlichem Abschluß durch die Gesellen- bzw. Meisterprüfung heraus. Diese getrennte Entwicklung fand erst nach dem Kriege durch die Übernahme der Rundfunkinstandsetzer in das Handwerk ein Ende. Dadurch wurde eine beträchtliche Anzahl ursprünglicher Einzelhandelsbetriebe in das Handwerk übernommen. Das Arbeitsgebiet des früheren Rundfunkmechanikers erfuhr durch die Fernsehtechnik eine Erweiterung, die in hohem Maße Spezialkenntnisse erfordert und wesentlich höhere Anforderungen stellt. Dieser ehemalige Anlernberuf hat sich damit in kurzer Zeit zu einer hochqualifizierten Tätigkeit entwickelt.

In diesem Zusammenhang erfuhr der Rundfunkmechaniker eine Umbenennung in Radio- und Fernsehtechniker. Diese Änderung der Berufsbezeich-

nung läßt bereits eine Entwicklung erkennen, die vom rein Handwerklichen wegführt. Der entscheidende Teil der Tätigkeit liegt in der Ermittlung der Fehlerquelle, die Beseitigung des Fehlers als manuelle Komponente tritt demgegenüber zurück.

Vor allem das etwa 1954 einsetzende Fernsehen konnte eine stürmische Entwicklung verzeichnen, wogegen der Absatz an Rundfunkgeräten durch die Konkurrenz des Fernsehgerätes etwas nachließ. Eine gewisse Ausnahme bilden jedoch transportable Rundfunkempfänger (Koffergeräte). Zahlreiche befragte Betriebe konnten jedoch insbesondere im letzten Quartal 1960 einen starken Umsatzrückgang bei Fernsehgeräten feststellen, der in erster Linie auf die Kontroverse um das zweite Fernsehprogramm und die dadurch hervorgerufene Verwirrung des Publikums zurückgeführt wurde.

Während der Reparaturanfall bei Radiogeräten vergleichsweise gering ist und Garantiereparaturen bei Neugeräten kaum auftreten, sind Fernsehgeräte weit anfälliger. Von verschiedenen Betrieben wurde betont, daß man einen Fernsehkunden anfänglich oft mehrere Male aufsuchen müsse. Im Durchschnitt wird mit einem ein- bis zweimaligen Ausfall des Gerätes pro Jahr gerechnet. Aus diesem Grunde und bedingt durch die Zunahme der Fernsehteilnehmer haben die Reparaturen außerordentlich stark zugenommen.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

Die Handwerksrolle weist etwa 100 Eintragungen von Radio- und Fernseh-techniker-Betrieben auf. Von diesen entfallen 22, also rund ein Fünftel, auf handwerkliche Nebenbetriebe.

Hinsichtlich der Bezeichnung "Betrieb" dürften jedoch auch hier gewisse Einschränkungen zu machen sein, da verschiedene Betriebsinhaber als Arbeitnehmer tätig sind. Es handelt sich also in diesem Falle um sogenannte "Feierabendbetriebe".

Von den insgesamt 100 Handwerksbetrieben befinden sich 15 - darunter die größten - im Stadtkern, 14 weitere im engeren Stadtgebiet. Die übrigen Betriebe verteilen sich in verhältnismäßig breiter Streuung auf das restliche Stadtgebiet. Soweit festgestellt werden konnte, unterhalten lediglich zwei Betriebe Filialen. Einer dieser Betriebe verfügt über insgesamt sechs Verkaufslokale, davon drei im Stadtkern. Die Errichtung einer weiteren Filiale ist vorgesehen. Der andere Betrieb besitzt drei Verkaufslokale, die sämtlich im Stadtkern liegen.

Der Vertrieb von Radio- und Fernsehgeräten ist jedoch nicht allein auf die unter dem betreffenden Zweig in die Handwerksrolle als Vollhandwerks- bzw. Nebenbe-

triebe Eingetragenen beschränkt. Er erstreckt sich auch auf zahlreiche Elektroinstallateure, Warenhäuser, Elektroeinzelhändler, ja sogar Möbelgeschäfte.

c. Betriebstypologie

1. Große und mittlere, vorwiegend händlerisch orientierte Betriebe im Stadtkern bzw. engeren Stadtgebiet mit Ladenlokal _ _ _ _ _

Der größte Betrieb dieses Zweiges umfaßt insgesamt 6 Ladengeschäfte. Das Stammgeschäft, das mit der Unternehmungsform einer GmbH als handwerklicher Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen ist, sowie 2 Filialen befinden sich im Stadtkern, eine weitere Filiale an verkehrsgünstiger Lage im engeren Stadtgebiet. Darüber hinaus sind noch 2 weitere Geschäfte in Höchst angegliedert, die jedoch unter anderem Namen firmieren und in einem Falle als handwerklicher Nebenbetrieb, im anderen Falle als Vollhandwerksbetrieb eingetragen sind. Die Angliederung einer weiteren Filiale in Bornheim ist vorgesehen. Es werden etwa 45 Mann technisches Personal beschäftigt. Früher bestand lediglich eine Zentralwerkstätte. Inzwischen wurden jedoch auch bei den Filialen Werkstätten eingerichtet, um Zeitverluste durch längere Wege zum Kunden zu vermeiden. Zahlreiche Reparaturen werden beim Kunden direkt vorgenommen, wodurch der Transport entfällt bzw. doppelte Wege vermieden werden. Der Handelsanteil dürfte sich insgesamt auf etwa 95 v.H. belaufen, der Anteil der Garantiereparaturen am Gesamtreparaturvolumen auf etwa 30 bis 50 v.H. Hier wird insbesondere deutlich, daß das Ausmaß der handwerklichen Tätigkeit durch den erheblichen Anteil an kostenlosen Garantiereparaturen im Umsatz nicht voll zur Geltung kommt.

Der nächstgrößte Betrieb verfügt über 3 Verkaufsstellen. Das Stammgeschäft mit der Unternehmungsform einer GmbH ist als handwerklicher Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen und befindet sich nebst einer Filiale im Stadtkern. Der Mitinhaber dieses Betriebes unterhält unter eigenem Namen noch einen weiteren Betrieb im Stadtkern, der als Vollhandwerksbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen ist. Es handelt sich also hier formell um zwei Betriebe, wovon einer dem Handwerk, der andere dem Einzelhandel angehört. Es werden insgesamt 22 handwerkliche Fachkräfte beschäftigt.

Zwei weitere befragte Betriebe mit Ladengeschäft im Stadtkern bzw. im

engeren Stadtgebiet beschäftigen etwa 5 bis 7 handwerkliche Fachkräfte. Bei dem im engeren Stadtgebiet gelegenen Betrieb liegt das Schwergewicht auf dem Antennenbau. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 90 v. H. Bei sämtlichen befragten Betrieben beschränkt sich das Sortiment im wesentlichen auf Rundfunk-, Fernseh-, Tonband- und Phonogeräte (inkl. Schallplatten) bei entsprechender Sortimentstiefe. Reparaturen für selbstverkaufte Geräte überwiegen.

Bei den größten Betrieben wurde das Handwerkliche als unumgänglich notwendig bezeichnet, da ein Handelsbetrieb größeren Umfangs auf den Service nicht verzichten könne. Man ist jedoch darauf bedacht, den Reparaturumfang möglichst klein zu halten, da der Fachkräftemangel eine Ausdehnung des Service kaum gestattet.

Es wurde auch darauf hingewiesen, daß die Werkstatt keinen Gewinn erbringe, bzw. mit Verlust arbeite, was allerdings schon durch den Umfang der kostenlosen Garantiereparaturen bedingt sein dürfte.

2. Kleinbetriebe mit Ladenlokal

Ein im Stadtkern gelegener kleinerer Betrieb mit zwei Beschäftigten erklärte, daß der Umsatz an Radio- und Fernsehgeräten rückläufig sei, da in der Innenstadt größere Geschäfte wegen der großen Auswahl und der günstigen Finanzierungsmöglichkeiten bevorzugt würden. Auch seien die Rabatte zu gering, weshalb man vom Verkauf von Rundfunk- und Fernsehgeräten immer mehr abgehe. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 80 v. H. Der überwiegende Anteil des Handelsumsatzes entfällt auf Elektromaterial (Einzelteile, Bastelzubehör).

Ein weiterer an der Grenze zwischen engerem und weiterem Stadtgebiet gelegener Betrieb beschäftigt insgesamt 3 Mann. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 85 v. H. Das Sortiment beschränkt sich nicht allein auf Radio- und Fernsehgeräte, sondern umfaßt daneben auch sonstige Elektrogeräte und Elektromaterial.

Es werden auch in größerem Umfang Reparaturen an nicht selbstverkauften Fernsehgeräten durchgeführt. Die handwerkliche Tätigkeit erstreckt sich auch auf den Antennenbau (d. h. die Installation von Antennen). Seit etwa zwei Jahren wächst die Zahl derjenigen, die sich vor dem Kauf eines Fernsehgerätes nach dem Vorhandensein einer Werkstatt erkundigen oder diese sogar zu sehen wünschen, ständig. Etwa 75 v. H. der Fernsehkunden informieren sich vor dem Kaufabschluß in erster Linie über den Service.

Ein weiterer befragter, an der Peripherie gelegener Ein-Mann-Betrieb mit

Ladenlokal weist einen Handelsanteil von etwa 70 v.H. auf. Der Handelsumsatz erstreckt sich in erster Linie auf allgemeine Elektroartikel. Radio- und Fernsehgeräte treten in den Hintergrund. Radiogeräte werden selbst repariert. Der Reparaturanfall wurde als gut bezeichnet. Auf dem Fernsehsektor können nur Reparaturen kleineren Umfanges durchgeführt werden. Geräte mit komplizierten Fehlern werden zur Reparatur an eine Großhändlerwerkstatt gegeben.

3. Vorwiegend handwerklich tätige Betriebe

Ein im engeren Stadtgebiet gelegener Betrieb zählt insgesamt 7 Mann. Es wird kein Ladenlokal sondern nur ein Ausstellungsraum unterhalten. Der Verkauf erfolgt fast nur im Winter und wurde als zweitrangig bezeichnet. Reparaturen stehen im Vordergrund. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 50 v.H. Der Inhaber bezeichnete seinen Betrieb als ausgesprochenen Reparaturbetrieb und betonte, daß die Reparaturtätigkeit als Existenzbasis vollkommen ausreiche. Voraussetzung sei allerdings rasche und rationelle Arbeit sowie eine gut eingerichtete Werkstatt. Qualifizierte Kräfte werden zur Fehlersuche, weniger qualifizierte Kräfte zur Behebung des Fehlers eingesetzt. Nur etwa 30 v.H. aller Reparaturen werden für den privaten Sektor durchgeführt. Die restlichen 70 v.H. entfallen zum größeren Teil auf den Einzelhandel. Ferner ist der befragte Betrieb als Vertragswerkstätte für einen Industriebetrieb tätig. Bei Privataufträgen wird etwa ein Drittel der Reparaturen beim Kunden direkt ausgeführt.

Bei einem befragten 6-Mann-Betrieb im weiteren Stadtgebiet liegt der Schwerpunkt ebenfalls auf dem Reparatursektor. Ein Ladenlokal wird zwar unterhalten, der Verkauf ist jedoch relativ unbedeutend. Vor etwa drei bis vier Jahren betrug der Handelsanteil noch etwa 90 v.H., ist jedoch inzwischen auf etwa 10 v.H. abgesunken.

Die auf den privaten Sektor entfallenden Reparaturen belaufen sich auf etwa 15 v.H. Der befragte Betrieb ist Vertragswerkstätte für insgesamt 5 Hersteller. Für 3 Firmen wird der Fernseh-, für zwei weitere der Elektrokundendienst (Reparatur von Kühlschränken) durchgeführt. Das Einzugsgebiet reicht weit über Frankfurt hinaus. Es stehen 4 Kraftfahrzeuge zur Verfügung. Der Wert der Werkstatteinrichtung wurde auf etwa DM 35.000,- veranschlagt. Eine anfänglich durchgeführte Trennung zwischen Fehlersuche und Reparatur wurde inzwischen wieder aufgehoben, da sich dies nicht bei allen Reparaturen als zweckmäßig erwies. Für Privatkunden werden fast ausschließlich Reparaturen an nicht selbstverkauften Geräten übernommen. Der Inhaber betonte, daß er grundsätzlich alle Geräte gleich welcher Herkunft repa-

riere, jedoch wöchentlich etwa 50 Reparaturen ablehnen müsse, da nur soviel angenommen werde, wie innerhalb einer Woche erledigt werden könne. Er gab ferner an, daß von den einzelnen Betrieben höchst unterschiedliche Stundensätze, die zwischen DM 6, -- bis DM 12, -- schwankten, berechnet würden. Auch seien die zum Teil sehr hohen Reparaturpreise vielfach auf mangelndes Können oder ungenügende Werkstatteinrichtung zurückzuführen. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß zahlreiche Ersatzteile relativ geringwertig sind, während oft der entscheidende Anteil am Reparaturpreis auf die Lohnkosten entfällt.

Es dürften noch einige wenige größere, vorwiegend handwerklich orientierte Betriebe bestehen - so zum Beispiel ein Betrieb mit etwa 8 Beschäftigten - die vorwiegend als Vertragswerkstätten für Industrie- bzw. Einzelhandelsbetriebe tätig sind.

Es wurden Versuche unternommen, weitere Fernsehkundendienstwerkstätten größeren Umfanges zu gründen. Diese Versuche sind jedoch infolge Fachkräftemangels fehlgeschlagen.

Ferner wurden einige, an der Peripherie gelegene, vorwiegend handwerklich orientierte Ein- bis Zwei-Mann-Betriebe befragt. Das Ladenlokal ist, soweit vorhanden, unbedeutend. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 20 bis 50 v. H. Der Handel spielt also eine untergeordnete Rolle. Sämtliche Befragten sind vorwiegend für private Auftraggeber tätig. Einer der befragten Betriebe ist jedoch gleichzeitig Vertragswerkstatt zur Betreuung von Omnibus-Sprechanlagen, ein weiterer übernimmt noch Reparaturen für reine Einzelhandelsgeschäfte. In den meisten Fällen beschränkt sich der Privatkundenkreis auf die nähere Umgebung. Werbung wird nicht betrieben. Der Kundenkreis erweitert sich lediglich aufgrund der Empfehlung. Von allen Befragten wurde bestätigt, daß sich am Kauf eines Fernsehgeräts interessierte Kunden in immer stärkerem Maße erkundigen, ob sämtliche Reparaturen selbst durchgeführt werden können. In den meisten Fällen wird der Antennenbau mit übernommen. Es wurde hervorgehoben, daß auch Alleinbetriebe, falls der Inhaber über hervorragende Kenntnisse und eine gut eingerichtete Werkstatt verfüge und seine technischen Kenntnisse stets erweitere, gut bestehen könne. Ein-Mann-Betriebe dürften jedoch mit einer normalen Arbeitszeit nicht auskommen. Auch ist für sie die Schwierigkeit, ihre technischen Kenntnisse jeweils dem neuesten Stand anzupassen, weit größer. Einer der Befragten äußerte jedoch, daß er in den letzten Jahren etwa zehn Lehrgänge besucht habe. Dies bedeute aber eine außerordentliche Belastung.

4. Kombinierte Betriebe

Bei den kombinierten Elektroinstallateur-, Rundfunk- und Fernsehtechnikbetrieben - etwa 10 dieser Betriebe sind in der Handwerksrolle auch unter der Sparte Radio- und Fernsehtechnik eingetragen - erscheint das Fernsehen mehr am Rande. Das Sortiment ist stärker auf sonstige Elektroartikel ausgerichtet. Bei einem befragten Betrieb mit insgesamt 7 Mann sind zwei auf dem Rundfunk- und Fernsehsektor eingesetzt. Der Elektroinstallation kommt stärkere Bedeutung zu. Der Handelsanteil beläuft sich insgesamt auf etwa 50 v.H. Bei einem weiteren befragten Betrieb beläuft sich der Handelsanteil auf etwa 80 v.H. Auch hier überwiegen sonstige Elektroartikel, wie Beleuchtungskörper etc. Drei Arbeitskräfte sind ausschließlich auf dem Radio- und Fernsehsektor einschließlich Antennenbau eingesetzt.

Nach Angaben eines befragten Großhandelsbetriebes mit 6 handwerklich Beschäftigten betreibt ein großer Teil der übrigen Elektroinstallateurbetriebe wenn auch nur gelegentlich Handel mit Radio- und Fernsehgeräten, wobei allerdings nur die wenigsten den Service übernehmen könnten. Bei etwa 80 v.H. aller verkauften Geräte müßten daher die Reparaturen selbst durchgeführt werden. Bei Elektroinstallationsbetrieben, die nicht in der Lage seien, den Kundendienst selbst zu übernehmen, sei jedoch die Tendenz erkennbar, den Verkauf insbesondere von Fernsehgeräten aufzugeben.

Daneben sind noch einige weitere Kombinationsformen anzutreffen. So beispielsweise Kraftfahrzeugreparatur, Kraftfahrzeugelektrik, Uhrmacher, Mechaniker, Musikinstrumentenmacher, jeweils verbunden mit Radio- und Fernsehtechnik.

5. Handwerkliche Nebenbetriebe der Industrie und des Groß- bzw. Einzelhandels

Mehr als ein Fünftel sämtlicher Betriebe dieses Zweiges sind als handwerkliche Nebenbetriebe eingetragen. Zehn davon entfallen auf Industrie (Hersteller von Radio- und Fernsehgeräten etc.), Großhandel und Werksvertreter, die ein Auslieferungslager eines bestimmten Fabrikats unterhalten. Ein weiterer Nebenbetrieb wurde von einem Großversandhaus, die restlichen von sonstigen Einzelhandelsbetrieben sowie einem Kraftfahrzeugreparatur-Großbetrieb (Einbau und Reparatur von Autoradios) angegliedert. Die größten Vertreter des Einzelhandels mit Ladenlokal im Stadtkern wurden bereits angeführt. (Vgl. S. 66)

Die Werksniederlassung eines Industriebetriebes (Hersteller von Radio- und Fernsehgeräten etc.) beschäftigt 30 handwerkliche Fachkräfte. Das Einzugsgebiet umfaßt etwa 100 km im Umkreis. Bei der Reparatur erfolgt eine Spezialisierung nach einzelnen Geräten. Es werden noch verschiedene Handwerksbetriebe zur Durchführung von Reparaturen eingeschaltet. So übernimmt beispielsweise ein Betrieb Reparaturen an Radio- und Fernsehgeräten. Daneben sind noch weitere Betriebe mit der Reparatur von Trockenrasierapparaten, elektrischen Kaffeemühlen, Reparatur und Einbau von Autoradios etc. beschäftigt. Der Kundendienstleiter erklärte, daß man den eigenen Service notgedrungen vergrößern müsse, da es nicht möglich sei, weitere qualifizierte Handwerksbetriebe zu finden. Es wurde auch darauf hingewiesen, daß häufig unsachgemäß reparierte Geräte zur Weiterbehandlung übernommen werden müßten.

Der handwerkliche Nebenbetrieb des Großversandhauses umfaßt allein 30 Radio- und Fernsehtechniker. Es werden nur gut geschulte Kräfte eingestellt. Das Einzugsgebiet reicht weit über das Stadtgebiet hinaus. Für den Kundendienst stehen 20 Kraftfahrzeuge zur Verfügung, die zum Teil als Werkstattwagen mit Geräten und Ersatzteilen ausgerüstet sind. Etwa 80 v.H. der Reparaturen werden beim Kunden direkt ausgeführt. Es wurde betont, daß die Übernahme des Service in diesem Umfang nicht beabsichtigt war, die Entwicklung jedoch hierzu gezwungen habe. Es werden noch einige Handwerksbetriebe mit Installationsarbeiten sowie Antennenbau beschäftigt.

Eine befragte Radio- und Fernsehgroßhandlung beschäftigt im Rahmen ihres handwerklichen Nebenbetriebes 7 handwerkliche Fachkräfte, denen allerdings auch die Überprüfung der eintreffenden Geräte und die Beratung der Abnehmer (Wiederverkäufer) obliegt.

Ein weiterer Großhandelsbetrieb mit insgesamt 6 handwerklichen Fachkräften wurde bereits erwähnt.

Neben den in die Handwerksrolle eingetragenen Betrieben gibt es vor allem im Stadtkern noch einige größere Einzelhandelsbetriebe, die sich vorwiegend mit dem Vertrieb von Radio- und Fernsehgeräten befassen und auch handwerklich tätig sind. So inserierte beispielsweise einer dieser Betriebe, daß fünf (inzwischen 7) Werkstattwagen für den Kundendienst zur Verfügung stehen.

Berücksichtigt man, daß gerade die handwerklichen Nebenbetriebe der Industrie und des Handels über meist qualifizierte Fachkräfte und besteingerichtete Werkstätten verfügen, so dürfte der Hauptanteil der Gesamtreparaturkapazität dieses Zweiges bei diesen zu suchen sein.

d. Arbeitskräfte, insbesondere Lehrlinge

Der Mangel an gut ausgebildeten Kräften macht sich in diesem Handwerkszweig besonders stark bemerkbar. Qualifizierte Fernsehtechniker erhalten daher eine monatliche Vergütung, die sich auf DM 700, -- bis zu DM 1.000, -- beläuft. Dies hat auch zur Folge, daß kleinere Betriebe oft nicht in der Lage sind, die hohen Forderungen guter Fachkräfte zu erfüllen. Dieser ausgeprägte Krätemangel ist nicht zuletzt auf die ungenügende Lehrlingsausbildung zurückzuführen, für die wiederum zwei Gründe verantwortlich zu machen sind.

Der erste Grund ist in der äußerst geringen Zahl der Betriebe zu suchen, die befugt sind, Lehrlinge auszubilden. Auf die geringe Anzahl von Meisterbetrieben in Frankfurt wurde bereits hingewiesen. Dies hatte zur Folge, daß auch Betriebsinhaber, die nicht im Besitze der Meisterprüfung sind, eine Lehrlingsausbildungsbefugnis erhielten.

Ferner melden sich laut Auskunft der Elektroinnung gelegentlich auch Lehrlinge zur Gesellenprüfung, die keinen Lehrvertrag haben und bei Einzelhändlern mit zwar gut eingerichteter Werkstatt, jedoch ohne Ausbildungsbefugnis ausgebildet wurden. Hinzu kommt der ungenügende Berufsschulunterricht, der auf den Mangel an Fachlehrkräften zurückzuführen ist.

Der Andrang zu diesem Berufszweig ist verhältnismäßig stark, es werden jährlich jedoch nur etwa 6 bis 7 Lehrstellen besetzt, so daß für zahlreiche am Radio- und Fernsehtechnikerhandwerk interessierte Jugendliche keine Ausbildungsmöglichkeiten bestehen. So äußerte ein Betriebsinhaber, der zwei Lehrlinge beschäftigt, daß er schon mehrere Anrufe erhalten habe, ob er noch weitere Lehrlinge einstelle.

Der zweite Grund liegt in der mangelnden Befähigung vieler Jugendlicher, die diesen Beruf zu ergreifen wünschen. So waren mehrere befragte Betriebe der Ansicht, daß Volksschulabsolventen kaum geeignet seien, und ein angehender Lehrling mindestens eine Mittelschule bzw. eine Oberschule bis zur mittleren Reife besucht haben müsse, um über die erforderlichen naturwissenschaftlichen bzw. mathematischen Grundlagen zu verfügen. Zwei befragte Betriebe, die je einen Lehrling mit Volksschulausbildung beschäftigen, erklärten, daß die Lehrlinge sich wegen der fehlenden Elementarkenntnisse immer wieder großen Schwierigkeiten gegenübersehen.

Es wurde vor allem betont, daß die Fernsehtechnik den Rahmen des Handwerklichen bereits verlassen habe. Der Kundendienstleiter eines Industriebetriebes, der in Frankfurt eine Werksniederlassung unterhält, hob hervor,

daß die Nachwuchsfrage stark vernachlässigt werde und der theoretische Unterricht speziell in Frankfurt sehr zu wünschen übrig lasse. Eine Lösung könne nur durch weitgehende überbetriebliche Ausbildung erzielt werden (einjährige theoretische Grundausbildung, wobei jedoch eine gute Schulbildung Voraussetzung sei), zumal die Entwicklung des Fernsehens noch keineswegs abgeschlossen sei.

Zu erwähnen bleibt, daß die einzelnen Hersteller von Rundfunk- und Fernsehgeräten in bestimmten zeitlichen Abständen Kurse - meist in Zusammenhang mit dem Erscheinen neuer Gerätetypen - von bis zu einwöchiger Dauer durchführen.

e. Ergebnis

Die größten Betriebe befinden sich in der Innenstadt. Das Sortiment konzentriert sich auf Radio-, Fernseh-, Tonband- und Phonogeräte (einschließlich Schallplatten). Weitere Artikel werden nicht oder nur in sehr beschränktem Umfang geführt. Betriebe im Stadtkern betreuen vorwiegend eigene Kunden. Reparaturen an nicht selbstverkauften Geräten werden nur ungern angenommen bzw. abgelehnt, wobei allerdings der Fachkräftemangel eine entscheidende Rolle spielt. Ein erheblicher Anteil der Reparaturen entfällt auf kostenlose Garantieleistungen.

Bei kleineren Geschäften in den Außenbezirken treten Radio- und Fernsehgeräte meist in den Hintergrund, während sonstige Elektroartikel vorherrschen. Der Nachteil dieser Vorortbetriebe liegt in der mangelnden Auswahl. Es wurde ferner hervorgehoben, daß bei Ratenkäufen vielfach Geschäfte in der Innenstadt schon wegen der günstigeren Teilzahlungsbedingungen bevorzugt würden (Kauf ohne Anzahlung; erste Rate nach zwei bis drei Monaten). Eine weitere Rolle spielt die Rücknahme von Gebrauchtgernäten zu vorteilhaften Bedingungen. Hier vermag der Kleinbetrieb kaum Schritt zu halten, da er schon hinsichtlich des Einkaufs benachteiligt ist (1). Auch sind Großbetrie-

-
- (1) Das mit der Preisbindung gekoppelte Rabatthkartell sieht entsprechend dem jeweiligen Nettoeinkaufswert differenzierte Rabatte für den Einzelhandel (und Großhandel) vor. Der Mindestrabatt (bei einem Nettoeinkaufswert bis zu DM 25.000,-) liegt für Einzelhändler bei 20 v. H., der Höchststrabatt bei 31 v. H. Rabatte, insbesondere für Fernsehgeräte, von weniger als 25 v. H. wurden jedoch wegen des aufwendigen Service aufgrund der Anfälligkeit dieser Geräte, die mitunter ein mehrmaliges Aufsuchen des Kunden während der Garantiefriat erforderlich macht, als zu niedrig bezeichnet. Preisbindung und Rabatthkartell haben nach Angaben der Betriebe in letzter Zeit allerdings zu einem merklichen Nachlassen des Beziehungshandels geführt. Ein Nachlassen der Beziehungskäufe mag jedoch auch auf die schlechten Erfahrungen vieler Käufer hinsichtlich des Service eingetreten sein.

be in der Lage, Restposten auslaufender Modelle - die in der Regel nicht mehr der Preisbindung unterliegen - direkt ab Werk zu besonders günstigen Bedingungen zu beziehen. Sie können ferner Kundendienstfahrzeuge mit Meßgeräten und Ersatzteilen ausstatten, wodurch ein großer Anteil der Reparaturen beim Kunden direkt ausgeführt werden kann. Auf diese Weise werden doppelte Wege (Abholen und Rücktransport) erspart. Ferner vermögen Großbetriebe die Forderungen qualifizierter Fachkräfte leichter zu erfüllen. So erklärte ein Kleinbetrieb, daß er dem Wunsche eines Technikers nach Gehaltserhöhung nicht mehr habe nachkommen können, weshalb dieser ausgeschieden sei. Die Vielfalt der Typen und der rasche Modellwechsel erschweren die Lagerhaltung und bergen bei zu geringer Umschlagsgeschwindigkeit insbesondere für Kleinbetriebe die Gefahr, daß sich bereits überholte Gerätetypen noch an Lager befinden, die zu den ursprünglichen Preisen kaum noch abzusetzen sind.

Entscheidend ist jedoch ebenfalls der leistungsfähige Kundendienst. Soweit Betriebe im Außenbezirk in der Lage sind, auftretende Störungen bei Fernsehgeräten einwandfrei und innerhalb kurzer Zeit zu beheben, können sie auch auf dem Handelssektor mit einem bestimmten Kundenkreis rechnen. So erklärte der Inhaber eines kleineren Betriebes, daß bei reinen Einzelhandelsbetrieben - bedingt durch die Überlastung der in Anspruch genommenen Industrie- bzw. Großhandelswerkstätten - die Rücklieferung des zu reparierenden Geräts oft erst nach 14 Tagen erfolge, währenddem er die Mehrzahl der anfallenden Reparaturen innerhalb 24 Stunden ausführen könne. Dieser Betrieb verfügt nur über Kundschaft aus der näheren Umgebung und betonte, daß in diesem Zweige die fachliche Grundlage die einzige Voraussetzung sei, um auf die Dauer existenzfähig zu bleiben. Betriebe auf rein händlerischer Grundlage könnten sich auf lange Sicht nicht behaupten. Diese Ansicht wurde von mehreren Befragten geteilt.

Selbst ein Betrieb ohne Ladenlokal (Ein-Mann-Betrieb) erklärte, daß Kunden allein wegen des guten Service Fernsehgeräte kauften. Da kein Lager vorhanden ist, werden die Kunden zum Großhändler mitgenommen, um dort ihre Auswahl zu treffen.

Die Zahl der Inhaber selbständiger Handwerksbetriebe dieses Zweiges (nicht handwerklicher Nebenbetriebe) mit Meisterprüfung ist verschwindend gering. Verschiedene Befragte vertreten daher die Auffassung, daß nur der kleinere Teil der Betriebe in der Lage sei, insbesondere für Fernsehgeräte einen fachgerechten Kundendienst zu bieten. Demgegenüber sind jedoch in der Innenstadt größere Radio- und Fernsehgeschäfte anzutreffen, die zwar nicht in

der Handwerksrolle zu finden waren, jedoch über eine beachtliche Serviceabteilung verfügen.

Das Radio- und Fernsehtechnikerhandwerk trägt unverkennbar die Züge eines neuentstandenen Zweiges. Wie schon seine Herkunft verrät, ist eine Trennung zwischen Handwerk und Handel nahezu unmöglich. So wies die Handwerkszählung 1956 unter insgesamt 71 Betrieben allein 51 mit nichthandwerklichem, also händlerischem Schwerpunkt aus. Diese erreichten rund 98 v. H. des gesamten im Jahre 1955 erzielten Handelsumsatzes dieses Zweiges, wobei wiederum die Hälfte des Handelsumsatzes auf etwa 5 Betriebe der höchsten Umsatzgrößenklassen mit einem durchschnittlichen Handelsanteil von rund 96 v. H. entfiel. Der Handelsanteil der Betriebe mit handwerklichem Schwerpunkt belief sich auf knapp 26 v. H., gegenüber rund 93 v. H. bei Betrieben mit nichthandwerklichem Schwerpunkt.

4. UHRMACHER

a. Allgemeines

Im Jahre 1955 erzielte das Frankfurter Uhrmacherhandwerk einen Gesamtumsatz von annähernd 7,6 Millionen DM. Der Handelsumsatz belief sich auf rund 6,3 Millionen DM, der Handelsanteil auf 83,3 v. H. Das Handelsvolumen betrug 3,2 v. H.

Noch bis in die Zwanziger Jahre war die industriell hergestellte Uhr nicht verkaufsreif. Sie bedurfte zuvor noch der Nachpflege, der sogenannten "Repassage" in der Werkstatt. Diese bestand in der genauen Kontrolle der Funktionsfähigkeit und der Beseitigung kleinerer Mängel. Dadurch war der Vertriebsweg über das Handwerk zwingend vorgeschrieben. Um dieselbe Zeit kam auch die Armbanduhr auf, die die Taschenuhr weitgehend verdrängte. Durch die Fortschritte auf feinmechanischem Gebiet entwickelte sich die Uhr inzwischen zu einem Handelsobjekt, das zumindest zum Zeitpunkt der Verkaufs noch keine technische Betreuung verlangt. Damit war zugleich die Möglichkeit des Vertriebs durch reine Einzelhandelsbetriebe gegeben (Waren- und Versandhäuser etc.).

Eine Parallele bietet die Entwicklung auf dem Gebiet der Ersatzteile. Noch vor etwa 30 Jahren wurden diese im Rohzustand geliefert. Eine Nachbehandlung (Drehen, Polieren) war erforderlich. Die heutigen Ersatzteile sind da-

gegen zur sofortigen Verwendung geeignet. Die Anfertigung von Ersatzteilen durch den Uhrmacher beschränkt sich daher auf Uhren, die im Handel nicht mehr erhältlich sind, vor allem auf antike Uhren.

Erleichterungen sind ferner durch konstruktive Verbesserungen der Uhren eingetreten, zum anderen durch maschinelle Hilfsmittel, wie (voll)automatische Reinigungsmaschine, Steinpreßmaschine und Zeitwaage, die es ermöglicht, Gangabweichungen exakt zu erfassen.

Armbanduhren werden gegenüber Taschenuhren stärker strapaziert. Zwar haben Stoßsicherung und verschraubte Gehäuse eine entscheidende Verbesserung gebracht, der Reparaturanfall hat jedoch nach Aussage sämtlicher befragten Uhrmacher keineswegs nachgelassen.

In den letzten Jahren sind auch Bestrebungen aufgetaucht, die Reparatur stärker zu rationalisieren. Diese sogenannte "Serienreparatur" wird jedoch unterschiedlich beurteilt. Teils wird die Ansicht vertreten, daß dieses Verfahren aufgrund der Verschiedenartigkeit der Modelle nicht oder nur sehr bedingt anwendbar sei. Ein Vertreter eines größeren Betriebes war dagegen der Meinung, daß es eine beträchtliche Abkürzung der Reparaturzeit ermögliche.

Zu unterscheiden ist zwischen Groß- und Kleinuhren. Unter den letzteren stellen vor allem die Automatik-Armbanduhren hohe Anforderungen an das Können des Uhrmachers. Zu erwähnen ist, daß auch bereits batteriebetriebene Armbanduhren auf den Markt gelangen.

Auf dem Gebiet der Großuhren (Küchen-, Wand- und Aufstelluhren) hat die batteriebetriebene elektrische Uhr neuerdings eine starke Verbreitung gefunden. Sie läuft ohne Betreuung durchschnittlich ein Jahr. Tritt ein größerer Fehler auf, so wird meist das gesamte Werk ausgetauscht. Hier bahnt sich eine Entwicklung an, die sich auf dem Kleinuhrensektor noch keineswegs abzeichnet: nämlich der Austausch des gesamten Werkes bzw. die Tendenz, Uhren mit größeren Mängeln wegzuerwerfen.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

Die Zahl der in die Handwerksrolle eingetragenen Uhrmacherbetriebe beläuft sich auf etwa 160. In diesem Zweig dominiert der Kleinbetrieb, zumal der Anteil der rein handwerklich tätigen Ein-Mann-Betriebe beachtlich ist. Rund ein Viertel aller Betriebe liegt im Stadtkern. Etwa 30 weitere Betriebe befinden sich im engeren Stadtgebiet. Die übrigen verteilen sich auf das weitere Stadtgebiet und die Außenbezirke. Darüber hinaus

gibt es noch weitere Fachgeschäfte, insbesondere in der Innenstadt, die dem Einzelhandel angehören.

"Das Deutsche Uhrmacher-Adressbuch" (1) für das Jahr 1959 weist für Frankfurt 47 weitere Uhrenfachgeschäfte aus, die nicht in der Handwerksrolle enthalten sind, obwohl 21 davon als Innungsmitglieder bezeichnet werden. Dies zeigt die Schwierigkeit der exakten Erfassung und Abgrenzung.

Von den in die Handwerksrolle eingetragenen rund 160 Betrieben unterhalten etwa 40 bis 60 kein Ladenlokal. Bei diesen handelt es sich in der Regel um fast ausschließlich handwerklich tätige Ein-Mann-Betriebe. Jedoch bedarf die Bezeichnung Betrieb in diesem Falle noch einer näheren Erläuterung. So gibt es eine ganze Reihe von Uhrmachern, die tagsüber als Arbeitnehmer beschäftigt und nur nebenberuflich tätig sind.

Nur etwa ein Drittel der Betriebsinhaber besitzt die Meisterprüfung. Von den Inhabern der rund 40 im Stadtkern befindlichen Betriebe haben etwa 14, von denjenigen im engeren Stadtgebiet (rund 30 Betriebe) etwa 10 die Meisterprüfung abgelegt. Die restlichen ca. 30 Meisterbetriebe befinden sich im weiteren Stadtgebiet bzw. in den Außenbezirken. Gerade unter den Meisterbetrieben sind zahlreiche, die rein handwerklich tätig sind bzw. deren Inhaber in einem Arbeitsverhältnis stehen - zum Teil bei Uhrmacherbetrieben mit Ladenlokal, zum Teil in der Industrie - und das Uhrmacherhandwerk noch nebenberuflich ausüben.

Die Zahl der handwerklichen Nebenbetriebe in diesem Handwerkszweig ist verhältnismäßig gering (insgesamt 4, darunter ein Großhandelsbetrieb), da sich Einzelhandelsbetriebe zur Durchführung ihrer Reparaturen reiner Handwerksbetriebe bedienen können.

Hinsichtlich des Standorts ist zu berücksichtigen, daß einige Vororte wie beispielsweise Bornheim und Höchst eine gewisse Sonderstellung einnehmen. Sie verfügen schon aufgrund ihrer Einwohnerzahl über größere eigene Einkaufszentren, die die Situation der dort ansässigen Geschäfte begünstigen und eine gewisse Ausnahme zu der Regel darstellen; je größer die Entfernung vom Stadtkern um so ungünstiger die Lage. Insbesondere Höchst als Verkehrsknotenpunkt zum Taunus und Sitz eines bedeutenden Großunternehmens der chemischen Industrie bildet Arbeitsstätte und bevorzugtes Einkaufszentrum für zahlreiche Einwohner benachbarter Taunusgemeinden. So konnten dort zumindest zwei größere und sehr modern ausgestattete Uhrmachergeschäfte festgestellt werden, von welchen eines eine Werkstatt mit 5 handwerklichen Fachkräften unterhält.

(1) Vgl. Das Deutsche Uhrmacher-Adressbuch, Ausgabe 1959, Ulm/Donau

c. Betriebstypologie

1. Große und größere, vorwiegend händlerisch orientierte Betriebe mit Ladenlokal

Betriebe dieser Kategorie sind vornehmlich im Stadtkern zu finden. Die Handelstätigkeit steht weitaus im Vordergrund. Es werden nicht allein Uhren, sondern in großem Umfang auch Gold- und Silberwaren gehandelt. Der Handelsanteil bei den befragten Betrieben beläuft sich durchschnittlich auf mehr als 90 v.H. So wurden beispielsweise Angaben von 90, 95, ja sogar 98 v.H. gemacht.

Bei den durchgeführten Reparaturen handelt es sich vorwiegend um Garantieverpflichtungen. Reparaturen werden also meist nur in unumgänglich notwendigem Umfang angenommen. Die Reparatur ist hier lediglich Serviceleistung bzw. Erfüllung der Garantieverpflichtung, Existenzbasis ist jedoch ausschließlich die Handelstätigkeit. Die Werkstätten sind dementsprechend klein und meist nur mit ein bis zwei Fachkräften besetzt. Soweit die Kapazität nicht ausreicht, werden Reparaturen an reine Handwerksbetriebe vergeben. Letzteres scheint in erheblichem Umfang der Fall zu sein. Ein befragter Betrieb erklärte, daß etwa 40 v.H. der Reparaturen ausgegeben werden. Werkstätten mit etwa 5 Beschäftigten stellen bei dem vorliegenden Betriebstyp bereits eine Ausnahme dar. Geradezu eine Seltenheit unter den in die Handwerksrolle eingetragenen Betrieben bilden reine Uhrenfachgeschäfte, deren Sortiment sich lediglich auf Uhren und kleine Nebenartikel wie Uhrenarmbänder etc. erstreckt.

Am Handelsumsatz der Betriebe im Stadtkern haben Schmuck-, Gold- und Silberwaren einen beachtlichen Anteil. Bei den befragten Betrieben treten teils Uhren, teils Schmuck-, Gold- und Silberwaren stärker in den Vordergrund. Bei zwei befragten Betrieben entfielen etwa je 50 v.H. des Handelsumsatzes auf Uhren bzw. sonstige Artikel.

Hieraus ergibt sich, welche entscheidende Bedeutung dem Einzelhandel mit Schmuck-, Gold- und Silberwaren bei den Uhrmachern zukommt (1).

-
- (1) Ein Betriebsvergleich im Uhrmacherhandwerk für das Jahr 1959 ergab, daß sich der Gesamtumsatz der beteiligten Betriebe zu 45 v.H. aus Schmuckwaren, 29 v.H. aus Uhren und zu 26 v.H. aus sonstigen Artikeln (z. B. Bestecke) zusammensetzte, während im Jahre 1951 auf den Uhrenverkauf noch 43 v.H., auf Schmuckwaren jedoch erst 32 v.H. entfielen. Im gleichen Zeitraum erhöhten sich die Uhrenumsätze nur um 36 v.H., die Umsätze aus Schmuckwaren dagegen um 184 v.H. Vgl. Liedgens, H., Das Jahr 1959 im Betriebsvergleich. Artikel in: Die Uhr, Fachzeitschrift für die Uhren-, Schmuck- und Silberwaren-Wirtschaft, 14. Jg., Heft 20 vom 25. Oktober 1960, S. 24.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen - in einigen Fällen wird noch eine kleinere Goldschmiedewerkstatt unterhalten - werden Reparaturen an Schmuck-, Gold- und Silberwaren an Gold- und Silberschmiede weitergegeben. Dies trifft auch für sämtliche kleineren Betriebe mit Ladenlokal zu. In Betrieben des Stadtkerns sind Uhren in Preislagen bis zu DM 2.000 und darüber anzutreffen. Ein befragter Betrieb erklärte, daß Uhren bis etwa DM 1.500 geführt werden, aber auch "ausgefallenerere" Stücke durchaus noch Käufer fänden. Nach Angaben eines weiteren Betriebes werden fast täglich Uhren zwischen DM 1.500 und 2.000, die allerdings mehr den Charakter eines Schmuckstückes annehmen, verkauft.

Die Filialbildung ist nicht sehr ausgeprägt. Nur zwei Betriebe, deren Hauptgeschäft sich in der Innenstadt befindet, unterhalten je drei Filialen, die in einem Falle über das weitere Stadtgebiet nicht hinausreichen. Einer dieser Betriebe gab eine weitere Vorortfiliale auf, da sie nicht den erwarteten Umsatz erbrachte. Zwei weitere Betriebe mit Standort im Stadtkern unterhalten ebenfalls je eine Filiale im Stadtkern.

Einer der Filialbetriebe mit drei Filialen nimmt eine gewisse Sonderstellung ein. Während das Hauptgeschäft im Stadtkern und eine der Filialen im weiteren Stadtgebiet - an einer Hauptverkehrsstraße - liegen, befinden sich die beiden weiteren Filialen am Flughafen, und zwar jeweils in den Inlands- und Auslandswarteräumen. Um auch Auslandskunden einen entsprechenden Service zu bieten, wurden Vertragswerkstätten in zehn Großstädten der Erde eingeschaltet (so z.B. in London, New York, Johannesburg, Melbourne, Tokio usw.), die etwa anfallende Garantiereparaturen für den Kunden kostenlos vornehmen. Dieser Betrieb verfügt noch über eine Abteilung für Werbe- und Jubiläumsgeschenke und widmet sich in diesem Zusammenhang auch dem Vertrieb von Neuheiten. Er dürfte mit 15 handwerklich Beschäftigten auch über die größte Reparaturkapazität im Frankfurter Uhrmacherhandwerk und damit über eine gewisse Ausnahmestellung verfügen. Im Gegensatz zu früher werden heute keine Reparaturen mehr an andere Betriebe vergeben.

Von vielen größeren Geschäften wurde die Werkstatt als Verlustbringer bezeichnet. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß hier - im Gegensatz zu Kleinbetrieben - der Anfall an Garantiereparaturen erheblich ist, für die keine unmittelbare Vergütung erfolgt (1). Für sonstige Reparaturen werden von Betrieben mit Ladenlokal in der Innenstadt in der Regel auch höhere Preise berechnet.

(1) Eine Vergütung erfolgt nur indirekt durch die Handelsspanne - bei Uhren etwa 35 bis 38 v.H. -, die die Garantiefunktion berücksichtigt.

2. Mittlere und kleinere Betriebe mit Ladengeschäft und stärkerer Betonung der handwerklichen Tätigkeit. — — — — —

Die Betriebe, die in diesem Abschnitt untersucht werden sollen, reichen vom engeren Stadtgebiet bis zum Stadtrand. Es handelt sich zum großen Teil um reine Familienbetriebe. Die Situation ist insofern nicht ganz eindeutig, als lediglich die nähere oder weitere Entfernung vom Stadtkern nicht allein ausschlaggebend ist. Vororte mit einem größeren Einkaufszentrum bieten günstigere standortliche Voraussetzungen, da hier bedingt durch die Agglomeration, d.h. das Nebeneinander von Einzelhandelsgeschäften verschiedener Branchen, ein stärkerer Kundenstrom zu erwarten ist, der sich für sämtliche Betriebe günstig auswirkt. Auch das Sortiment, die Ausstattung des Ladenlokals und des Schaufensters, der Ruf eines Geschäftes und die Dauer seines Bestehens bilden entscheidende Momente. Es läßt sich jedoch mit zunehmender Entfernung vom Stadtkern eine nachlassende Tendenz des Handelsanteils feststellen. Beträgt dieser in der Innenstadt im allgemeinen 90 bis 95 v.H., so sinkt er in den Vororten, die günstigere standortliche Voraussetzungen bieten, bereits auf 70 bis 80 v.H. ab, um in verschiedenen befragten Betrieben mit Randlage etwa 50 v.H. zu erreichen.

In einem dem Stadtkern nähergelegenen Vorort wurden drei Betriebe befragt, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft befinden. Während der eine über ein sehr gut ausgestattetes Ladenlokal mit entsprechendem Sortiment verfügt, ist die Einrichtung des zweiten Betriebes weniger repräsentativ, diejenige des dritten dagegen sehr bescheiden.

Die Handelsanteile wurden mit 80, 60 bis 70 und 50 v.H. angegeben. Während der erstgenannte Betrieb die Handelstätigkeit als Hauptsache bezeichnet und zum Teil noch Uhrenreparaturen ausgibt, betonte der letztere, daß er fast ausschließlich von der Reparatur lebe und der Verkauf nur sekundäre Bedeutung habe. Der Reparaturanfall wurde jedoch als außerordentlich hoch bezeichnet. In dem mittleren dieser drei Betriebe wird der gesamte Reparaturanfall im eigenen Betrieb bewältigt. Der Inhaber ist jedoch hierbei auf gelegentliche Mithilfe eines Verwandten angewiesen.

Der Uhrenumsatz hat gegenüber dem Umsatz an anderen Artikeln etwas nachgelassen. Ein ebenfalls in der Nähe befindlicher Betrieb bestätigte, daß Schmuck-, Gold- und Silberwaren stärker hervorträten, der Uhrenumsatz jedoch seit etwa zwei bis drei Jahren rückläufig sei.

Bei Betrieben mit Ladenlokal am Stadtrand dominiert im allgemeinen die

Reparatur. Bei einem befragten Betrieb liegt der Handelsanteil bei etwa 50 v.H. Das Handwerkliche steht stark im Vordergrund. Der Inhaber äußerte, daß der Handel allein keine Existenzmöglichkeit biete. Vom Handelsumsatz entfällt höchstens ein Drittel auf Uhren. Uhren gehobener Preislage sind nicht gefragt. Verschiedene Tischuhren sind zum Teil schon jahrelang an Lager. Der Verkauf von Weckern wurde als etwas günstiger bezeichnet; insgesamt habe jedoch der Verkauf von Uhren stark nachgelassen und sei fast zum Erliegen gekommen. Während vor einigen Jahren der Weihnachtsumsatz in Uhren noch recht rege war und bis zu 80 Uhren verkauft wurden, ist diese Stückzahl 1960 auf etwa ein Zehntel zurückgegangen.

Repariert werden fast nur solche Uhren, die anderswo gekauft wurden. Das Hauptgewicht auf dem Handelssektor liegt auf einfachem Schmuck und Silberwaren. Eine Verteilung von Werbeprospekten zu Weihnachten 1960 hat nur wenige Interessenten angezogen.

Bei einem weiteren Betrieb mit Randlage wurde der Handelsanteil mit etwa 55 v.H. angegeben; dabei entfällt auch hier der kleinere Anteil auf den Verkauf von Uhren. Im Vordergrund stehen Uhrenarmbänder und Modeschmuck. Auch hier ist die Reparaturtätigkeit ausschlaggebend. Zahlreiche Kunden sind lediglich "Reparaturkunden".

Bei zwei Betrieben mit Randlage wurde angeführt, daß der Bau neuer Wohnviertel in den betreffenden Stadtbezirken und der dadurch hervorgerufene Bevölkerungszuwachs eine weitere Verschlechterung der Situation vermieden habe. Der Kundenkreis auf dem Handelssektor erstreckt sich ausschließlich auf Bewohner der näheren Umgebung, meist auf ältere Leute, die den persönlichen Kontakt schätzen oder die Fahrt in die Innenstadt scheuen, während jüngere Leute, die in der Innenstadt beschäftigt sind bzw. auf ihrem Weg von und zur Arbeitsstätte die Innenstadt berühren, ihre Einkäufe vorwiegend dort tätigen.

Nach Aussage eines Betriebes besteht auch eine gewisse Scheu mancher Kunden, den Kauf von höherwertigen Gegenständen bzw. Ratenkäufe in Vorortbetrieben vorzunehmen. Es wird befürchtet, Nachbarn könnten eventuell hiervon Kenntnis erhalten.

Nach Angaben von verschiedenen Seiten, insbesondere aber eines Großhandelsbetriebes für Uhren und Schmuckwaren, ist die Übernahme von Kommissionsware stark verbreitet. Selbst für größere Geschäfte trifft dies - wenn auch nur gelegentlich - zu. Insbesondere vor Festtagen (Weihnachten, Ostern) übernehmen zahlreiche Uhrmacher kurzfristig eine Kollektion, die anschließend abgerechnet wird. Dies bedeutet für die Tätigkeit des Großhandels eine erhebliche Erschwernis.

3. Ausschließlich handwerklich tätige Betriebe ohne Ladenlokal

Die Zahl dieser Betriebe konnte nicht genau ermittelt werden. Eine Anzahl von etwa 40 bis 50 ausschließlich handwerklich tätigen Betrieben darf jedoch mit einiger Sicherheit angenommen werden. Diese reinen Reparaturbetriebe - meist Ein-Mann-Betriebe - arbeiten sowohl für Privatkundschaft wie auch für mittlere bis größere Betriebe mit Ladengeschäft. Die vorwiegend oder ausschließlich für gewerbliche Auftraggeber tätigen Betriebe dürften jedoch in der Mehrzahl sein.

Wie bereits erwähnt, ist das Bestreben größerer und zum Teil auch mittlerer Geschäfte, Reparaturen ganz, teilweise oder aber gelegentlich zu vergeben, stark ausgeprägt. Hierbei ist allerdings nicht zu übersehen, daß es in Frankfurt auch noch eine ganze Reihe reiner Einzelhandelsgeschäfte (Uhrenfachgeschäfte, Juweliers) sowie auch Goldschmiedebetriebe mit Ladenlokal gibt, für welche dies ebenfalls zutrifft. Die Vergabe von Reparaturen wird noch durch die geringe Dimension der Uhren - die selbst einen mühelosen Versand erlaubt - begünstigt. So inserieren auch zahlreiche an Reparaturaufträgen interessierte Betriebe in Fachblättern, daß Reparaturen gewissenhaft erledigt und schnellstens zurückgeliefert werden (1).

Die Ursache für diese verbreitete Erscheinung ist darauf zurückzuführen, daß sich viele Betriebe nicht mit zusätzlichem Personal belasten wollen, bzw. die Kosten für die Einrichtung einer ausreichenden Reparaturwerkstatt scheuen. Hierbei mögen insbesondere der Raummangel bzw. die außerordentlich hohen Mietkosten in der Innenstadt ausschlaggebend sein (1955 arbeiteten nur 17 von 151 Betrieben in eigenen Räumen).

Die Auftragslage für reine Reparaturbetriebe ist gegenwärtig als sehr günstig zu bezeichnen. Insbesondere gilt dies für qualifizierte Kräfte, die einwandfreie Arbeit leisten. Sie erhalten oft mehr Aufträge, als sie zu bewältigen vermögen. Die gute Beschäftigungslage besagt jedoch nicht, daß auch die finanzielle Situation in gleichem Maße günstig wäre. Die Gründe hierfür sind vielseitig :

Der Kunde ist nicht bereit, den tatsächlich angemessenen Reparaturpreis zu bezahlen, da er die Kompliziertheit der Uhrenreparatur und die hierfür erforderliche Arbeitszeit unterschätzt.

Übereinstimmend wurde jedoch von den Befragten geäußert, daß eine größere, gründlich durchgeführte Reparatur je nach Beschaffenheit der Uhr

(1) Vgl. Die Uhr, a. a. O. S. 60. An dieser Stelle sind insgesamt 8 Anzeigen der genannten Art zu finden.

und der vorliegenden Mängel durchschnittlich etwa 2 bis 4 Stunden erfordere. Für sehr komplizierte Uhren (z.B. Automatik mit Stoppuhr bzw. Kalender) ist die Reparaturzeit oft noch erheblich länger. In diesen Fällen werden allerdings auch höhere Reparaturpreise gewährt.

Es kommt ferner hinzu, daß die Auftraggeber auf die von den Reparaturbetrieben berechneten Preise zum Teil beachtliche Aufschläge vornehmen. Die Situation ist jedoch nicht einheitlich. Auch die Bezahlung durch die Auftraggeber ist sehr unterschiedlich.

Eine weitere Ursache bilden die gegenseitigen Preisunterbietungen der Reparaturbetriebe, die sich sehr nachteilig bemerkbar machen und nicht zuletzt durch Schwarzarbeiter hervorgerufen wurden, die oft Reparaturen zu außergewöhnlich niedrigen Preisen durchführten, wobei auch die Qualität der Arbeit sehr zu wünschen übrigließ und den Ruf des Reparaturhandwerks beeinträchtigte.

Ein befragter Ein-Mann-Betrieb äußerte, daß es nur wenige Reparaturbetriebe gäbe, die angemessene Preise verlangten und anständige Arbeit lieferten. Betriebe, die ausschließlich für andere Geschäfte arbeiteten, seien gezwungen, die Qualität etwas zu vernachlässigen. Im vorliegenden Falle werden Reparaturen etwa je zur Hälfte für Privatkunden bzw. Geschäfte durchgeführt. Durch den relativ hohen Anteil an Privatkundschaft wird die Situation als etwas günstiger bezeichnet. Zur Erzielung eines ausreichenden Einkommens wurde für einen Alleinbetrieb eine tägliche Mindestarbeitszeit von etwa 10 bis 12 Stunden angegeben, da eine angemessene Vergütung für Reparaturen nicht zu erhalten sei. Eine Vergütung pro Meisterstunde von DM 4, --, die etwa einem Nettoverdienst von DM 2,50 pro Stunde entspreche, sei bei der Durchführung von Aufträgen für Geschäfte nicht zu erzielen. Es wurde allerdings hervorgehoben, daß von Reparaturbetrieben für eine vergleichbare Reparaturarbeit höchst unterschiedliche Sätze verlangt würden, die etwa zwischen DM 6, - bis DM 14, - schwankten.

In den Monaten November/Dezember wird noch ein bescheidener Handel betrieben. Der Handelsanteil beläuft sich heute auf etwa 5 v. H., lag jedoch nach der Währungsreform noch wesentlich höher, da zu diesem Zeitpunkt noch keine große Auswahl erforderlich war. Die Verteilung von Werbezetteln durch Einschaltung einer Leihbücherei brachte keinen spürbaren Erfolg. Der Privatkundenstamm konnte lediglich durch Empfehlung erweitert werden.

Die Befragung eines weiteren Ein-Mann-Betriebes ergab, daß fast ausschließlich Reparaturen für Geschäfte in der Innenstadt durchgeführt werden. Der

Anteil der Reparaturen für Privatkundschaft wurde als kaum nennenswert bezeichnet. Handel wird nicht betrieben. Der Betragte äußerte ferner, daß er ständig bis spät abends tätig sei.

Die Situation der Ein-Mann-Betriebe, die lediglich Reparaturen durchführen, kann daher im allgemeinen als nicht sehr günstig bezeichnet werden.

d. Ergebnis

Die Situation unmittelbar nach der Währungsreform war noch vorwiegend durch die Reparatur bestimmt. Neuuhren waren knapp. Das Angebot erstreckte sich vielfach auf zurückgehaltene Ware zum Teil minderwertiger Qualität zu überhöhten Preisen. Zwar verbesserte sich das Angebot rasch, jedoch machte sich die mangelnde Kaufkraft der Bevölkerung und der überwiegend auf das Lebensnotwendige gerichtete Bedarf - wie in vielen anderen Handwerkszweigen - noch sehr nachteilig bemerkbar. Selbst im Jahre 1955 waren ausgesprochene Luxuskäufe noch relativ selten. Inzwischen hat sich die Lage ständig verbessert. Verlangt werden heute vor allem bessere Qualitäten in mittleren bis höheren Preislagen. Dies trifft sowohl für Uhren wie auch für andere Artikel zu. Von allen befragten Betrieben wurde bestätigt, daß die Ansprüche des Kunden an die Qualität der Erzeugnisse - wie auch an die Ausstattung des Ladenlokals - außerordentlich gestiegen sind. Gefragt ist in starkem Maße die genauegehende Qualitätsuhr, was zum Teil auch auf die schlechten Erfahrungen mit billigen Uhren zurückgeführt wird. Auch billiger Modeschmuck ist zugunsten echten Schmucks in den Hintergrund getreten.

Vor allem während der letzten zwölf Monate dürfte sich - beschränkt allerdings auf größere, zentral gelegene Betriebe - in verstärktem Maße die Nachfrage nach sehr hochwertigen Luxusgütern gezeigt haben (Uhren bis zu DM 2.000 und mehr, Schmuckstücke und Brillanten für mehrere Tausend DM). Die wachsenden Ansprüche des Kunden erfordern eine große Auswahl. Die Lagerhaltung ist dadurch im Vergleich zur Vorkriegszeit erheblich erschwert. Die ohnehin geringe Umschlagsgeschwindigkeit in dieser Branche hat sich daher eher noch vermindert (1).

Nach Angaben einiger Betriebe scheint sich auch eine gewisse Neigung zur Zweituhr bemerkbar zu machen, wobei eine Uhr niedrigerer Preislage für

(1) Im Jahre 1955 betrug die durchschnittliche Umschlagsgeschwindigkeit in diesem Zweig 1,9. Sie war mit derjenigen des Zweiges "Edelsteinschleifer" die niedrigste im Gesamthandwerk der Bundesrepublik. Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 268/269 u. 298/299.

den Beruf sowie eine zweite besserer Ausführung und gehobener Preislage für besondere Gelegenheiten in Betracht kommt. Auch wurde hervorgehoben, daß sich das Uhrentragen gegenüber früher stärker durchgesetzt habe.

Auf dem Reparatursektor ist der Auftragsanfall ebenfalls günstig. Von verschiedenen Seiten wurden angegeben, daß die Preise für Neuuhren unter Berücksichtigung der höheren Qualität (Ganggenauigkeit, äußere Form und Ausführung) sowie auch für Reparaturen kaum gestiegen seien. Damit ist auch keine wesentliche Veränderung im Verhältnis von Neu- zu Reparaturpreisen eingetreten. Bedingt durch die relativ niedrigen Reparatursätze und die verstärkte Neigung der Käufer zur preislich höheren Qualitätsuhr zeigt sich kaum eine "Wegwerttendenz". Selbst billigste Uhren werden noch repariert. So war auch von einer Großhandelsfirma für Uhrenersatzteile zu erfahren, daß Reparaturen an Uhren in der Preislage um DM 20,- noch verbreitet sind. Die Anfertigung von Ersatzteilen kommt nur noch für ältere, nicht mehr beräuchliche Uhren in Betracht. Insbesondere wurde die Reparatur antiker Uhren als vorteilhaft bezeichnet, da Sammler und Liebhaber auch die zwangsläufig höheren Reparaturkosten nicht scheuen. Nur relativ wenige Betriebe dürften jedoch aufgrund der vorhandenen maschinellen Einrichtung in der Lage sein, derartige Arbeiten durchzuführen.

Gehen wir noch kurz auf die im Uhrmacherhandwerk ziemlich ausgeprägten Saisonschwankungen ein. Hierbei ist zunächst eine Unterscheidung zwischen Handels- und Reparatursektor zu treffen. Im Verkauf liegt das Schwergewicht ganz allgemein auf dem Weihnachtsgeschäft, das etwa sechs Wochen vor den Festtagen einsetzt und sich zum Teil auch noch auf den Monat Januar mit Nachholkäufen erstreckt. Vom jährlichen Handelsumsatz entfallen in der Regel 25 bis 30 v.H. allein auf die Monate November/Dezember. Bei einigen Betrieben wurde dieser Prozentsatz sogar noch höher mit 40 bis 50 v.H. angegeben. So erklärte ein befragter Betrieb, daß auf das IV. Quartal etwa 50 v.H. des Jahresumsatzes entfielen. Auch an Ostern, verbunden mit Konfirmation und Kommunion, sowie Pfingsten ist eine stärkere Tendenz zu verzeichnen. Dies erklärt sich schon dadurch, daß Uhren und Schmuck in ganz besonderem Maße als Geschenkartikel in Betracht kommen. Bei Betrieben im Stadtkern bringt allerdings der hohe Anteil ausländischer Kunden speziell in den Sommermonaten einen gewissen Ausgleich.

Nach Angaben eines Betriebes im Stadtkern haben in den letzten Jahren die Saisonschwankungen etwas nachgelassen. Auch wurden Artikel bis zu DM 100, -- als weniger saisonabhängig bezeichnet.

Zu erwähnen bleibt, daß vor allem verkaufsoffene Samstage gewisse Schwerpunkte innerhalb des Monats bilden. Dies trifft im allgemeinen jedoch nur

für den Stadtkern zu. Nach Angaben eines Betriebes am Stadtrand zeigt sich an verkaufsoffenen Samstagen nach 14.00 Uhr kaum noch ein Käufer.

Der Reparaturanfall ist im Gegensatz zum Handel weitgehend ausgeglichen. Nach Aussage sämtlicher Befragten treten hier keine nennenswerten Schwankungen auf.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß Betriebe mit Ladenlokal in der Innenstadt vorwiegend händlerisch orientiert sind. Die Reparaturwerkstatt weist mit wenigen Ausnahmen nur eine unzureichende Kapazität auf. Reparaturen für selbstverkaufte Uhren - insbesondere Garantiereparaturen - stehen im Vordergrund. Sonstige Reparaturen werden nur ungern angenommen. Ein Großteil der anfallenden Reparaturen wird an rein handwerkliche Betriebe weitergegeben. Begünstigt wird diese Tendenz durch Raum-mangel bzw. hohe Miete. Nach Angaben wurden vor dem Kriege im allgemeinen noch größere Werkstätten unterhalten. Bei Uhren und Schmuck herrschen höhere bis höchste Preislagen vor. Die Laufkundschaft überwiegt. Ein größerer Betrieb gab an, daß sich der Kundenkreis aus etwa 30 v.H. Stammkundschaft und 70 v.H. Laufkundschaft - darunter ein hoher Anteil an Ausländern - zusammensetze. Die Reparaturpreise liegen bei Geschäften in der Innenstadt in der Regel höher.

Als bester Standort wurde von befragten Betrieben die Hauptwache (Knotenpunkt des innerstädtischen Verkehrs, Schnittpunkt zahlreicher Straßenbahnlinien) sowie deren nächste Umgebung bezeichnet. Anzeichen für ein Nachlassen der Anziehungskraft des Stadtkerns seien nicht zu erkennen. Es wurde sogar betont, daß durch die Kürze der Kaufzeit (früher Ladenschluß) Geschäfte der Innenstadt noch stärker begünstigt werden. Die Ballung von Einzelhandelsgeschäften aller Branchen (Agglomeration) sowie das Vorhandensein zahlreicher Geschäfte der gleichen Branche (Ak-kumulation) im Stadtkern bieten darüber hinaus die Möglichkeit des Vergleichs und der Erledigung verschiedener Käufe in kürzester Zeit (verkürzte Wege). Die Ansicht des Inhabers eines kleineren Betriebes, daß sich Käufer wegen der individuelleren Bedienung wieder stärker kleineren Geschäften im engeren und weiteren Stadtgebiet bzw. an der Peripherie zuwenden würden, dürfte nicht zu verallgemeinern sein. Als wesentlich bei dieser Gruppe von Betrieben wurde das persönliche Verhältnis, das Vertrauen zwischen Kunden und Geschäftsinhaber und die Weiterempfehlung bezeichnet. Werbung wird kaum betrieben. Ein Befragter machte geltend, daß sich der enge Kontakt auch nachteilig auswirke, da viele Kunden lange zeitraubende Unterhaltungen führten.

In Kleinbetrieben mit Randlage liegt die Betonung stark auf dem Handwerklichen, das oft die Existenzbasis darstellt, während der Handel nur relativ schwach ausgeprägt ist. Bescheidenes Sortiment, Verkauf von Uhren unter der 100-DM-Grenze (vor allem von Weckern), unechter Schmuck bilden weitere charakteristische Merkmale. Der überwiegende Anteil des Handelsumsatzes entfällt auf Silberwaren, Modeschmuck und sonstige Artikel, Uhren treten stark zurück. Die Reparaturpreise liegen niedriger. Der Kundenkreis besteht meist aus Stammkundschaft, die sich oft vorwiegend aus älteren Personen zusammensetzt. Die Situation vieler kleinerer Betriebe mit Ladenlokal in den Randgebieten ist unbefriedigend. Sie haben kaum eine Chance einer kontinuierlichen Weiterentwicklung. In Kleinbetrieben mit Ladenlokal bleibt die Kundenbedienung meist der Ehefrau überlassen, während sich der Inhaber dem Handwerklichen widmet.

Bei den zahlreichen handwerklich orientierten Kleinstbetrieben ohne Ladenlokal ist der Handel von gänzlich untergeordneter Bedeutung.

Betrachten wir abschließend noch die Umsatzstruktur des Uhrmacherhandwerks im Jahre 1955 anhand der Ergebnisse der Handwerkszählung 1956. Die Gliederung der Umsätze nach Beschäftigtengrößenklassen vermittelt wegen der Zusammenfassung der niedrigsten und höchsten Beschäftigtengrößenklassen kein vollständiges Bild, läßt jedoch immerhin erkennen, daß Betriebe mit 3 bis 9 Beschäftigten (27 v.H. aller Betriebe) rund 80 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf sich vereinigten. Da im Jahre 1955 nur einige wenige Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten bestanden haben dürften - was auch heute noch der Fall ist -, so entfielen demnach rund 70 v.H. aller Betriebe auf kleinste Einheiten (1 und 2 Beschäftigte), die weniger als 20 v.H. des Handelsumsatzes dieses Zweiges erreichten. Bei 55 von insgesamt 151 Betrieben, also einem guten Drittel, lag der Schwerpunkt auf dem Handelssektor. Diese 55 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt erzielten jedoch rund 83 v.H. des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 90 v.H., der sich bei den Betrieben mit handwerklichem Schwerpunkt nur auf rund 65 v.H. belief. Etwa 5 bis 6 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt vereinigten fast 40 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf sich, wobei der durchschnittliche Handelsanteil etwa 96 v.H. betrug.

Die beachtliche Anzahl von Betrieben mit händlerischem Schwerpunkt macht deutlich, daß die Grenze zwischen Handwerk und Handel nur schwer festzulegen ist, vor allem wenn man berücksichtigt, daß der auf Uhren entfallende Anteil am Handelsumsatz nicht einmal die Hälfte ausmacht.

Eine Gliederung sämtlicher Betriebe nach Umsatzgrößenklassen ergibt, daß

63 v.H. aller Betriebe im Jahre 1955 jeweils einen Gesamtumsatz von weniger als DM 30.000 und insgesamt nur 8 v.H. des Handelsumsatzes des Uhrmacherhandwerks erzielten. 24 v.H. aller Betriebe erreichten Umsätze zwischen DM 30.000 bis unter DM 100.000 und vereinigten 25 v.H. des Handelsumsatzes auf sich. 67 v.H. des Handelsumsatzes entfielen auf die restlichen 13 v.H. aller Betriebe, die der Umsatzgrößenklasse DM 100.000 und mehr angehörten. Der durchschnittliche Handelsanteil der Betriebe dieser drei Umsatzgrößenklassen lag bei 56, 84 und 90 v.H., die durchschnittliche Beschäftigtenzahl bei 1, 3, 2, 5 und 5.

Vergleichen wir unser Untersuchungsergebnis mit den Strukturzahlen von 1955, so läßt sich eine weitgehende Übereinstimmung erkennen, d.h. auch heute dürfte der Hauptanteil am gesamten Handelsumsatz dieses Zweiges auf relativ wenige, größere Betriebe in günstiger Lage - vor allem im Stadtkern - entfallen.

5. GOLDSCHMIEDE

a. Allgemeines

Das Goldschmiedehandwerk bietet wegen der Vielfalt künstlerischer Ausdrucksmöglichkeiten auch heute noch ein weites Betätigungsfeld zur Befriedigung höchst individueller Wünsche. Jedoch wird auch dieser Handwerkszweig durch die industrielle Fertigung von Schmuck, Gold- und Silberwaren beeinträchtigt. Auf ausgesprochen künstlerischem Gebiet sind der industriellen Herstellung zwar Grenzen gesetzt, jedoch haben die Galvano- und die Schmuckgußtechnik entscheidende Neuerungen gebracht. Vor allem das erst in den letzten Jahren in Anlehnung an das Präzisionsgußverfahren in der Metallindustrie entwickelte "Wachsausschmelzverfahren" gestattet es, vom Goldschmied hergestellte Schmuckmodelle (insbesondere Ringe) bzw. Formteile - mit Ausnahme sehr komplizierter Gebilde - in beliebiger Anzahl zu kopieren.

Auch eine Erscheinung, die durch die langfristige unterschiedliche Entwicklung der Rohstoff- und Lohnkosten bedingt ist, verdient Beachtung. In den vergangenen Jahrzehnten sind nämlich die Arbeitslöhne erheblich stärker gestiegen als die Edelmetallpreise. Die früher verbreitete Hohlware, die zwar weniger Material, dafür aber eine wesentlich längere Arbeitszeit erforderte, tritt in den Hintergrund. Dieser Tendenz kommt die Neigung bestimmter Käuferschichten entgegen, Schmuck als Kapitalanlage zu be-

trachten. Das Gewicht spielt eine ausschlaggebende Rolle. Unterstrichen wird diese Entwicklung durch die Tatsache, daß Einzelhandelsgeschäfte bereits dazu übergegangen sind, Goldschmuck nach Gewicht zu verkaufen. Dies bedeutet allerdings eine gewisse Degradierung des künstlerischen Entwurfs und der künstlerischen Arbeit.

Veränderungen sind auch auf dem Gebiet der Rohstoffe und Halbzeuge eingetreten, die für den Handwerker eine erhebliche Erleichterung bedeuten. Mußten früher die verschiedenen Legierungen selbst hergestellt werden, so werden diese heute in stets gleichmäßiger Qualität und Farbe - zum Beispiel Gold in verschiedenen Farbnuancen - fertig bezogen. Darüber hinaus liegen die Edelmetalle auch in günstigerer Ausgangsform, wie Profildrähren, Profilstangen und Blechen verschiedener Stärke vor. In der rein handwerklichen Technik sind mit Ausnahme gewisser maschineller Verbesserungen (Schleif-, Polier- und Bohrmaschinen) dagegen keine grundlegenden Wandlungen eingetreten.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

Die Zahl der Goldschmiedebetriebe in Frankfurt beträgt rund 50. Hiervon entfällt mindestens die Hälfte auf Ein-Mann-Betriebe. Rechnet man diejenigen Betriebe hinzu, die nur zwei Beschäftigte aufweisen bzw. in welchen Vater und Sohn zusammenarbeiten, so ergibt sich eine Anzahl von über 30. Der Großteil dieses Handwerkszweiges setzt sich also aus kleinen und kleinsten Einheiten zusammen. Er ist im großen und ganzen mit denjenigen Betrieben identisch, die über kein Ladenlokal, sondern nur über eine meist kleine Werkstatt vorwiegend im weiteren Stadtgebiet bzw. in den Außenbezirken verfügen.

16 Betriebe unterhalten ein Ladenlokal, das in rund zwei Drittel aller Fälle (11) im Stadtkern gelegen ist. Unter den rund 50 Betrieben befindet sich nur ein handwerklicher Nebenbetrieb. Dies überrascht, wenn man berücksichtigt, daß außer den in der Handwerksrolle eingetragenen Betrieben vor allem im Stadtkern eine beträchtliche Anzahl von reinen Einzelhandelsbetrieben (Juweliergeschäfte) besteht, die sich ebenfalls mit dem Vertrieb von Schmuck, Gold- und Silberwaren befassen, wird jedoch erklärlich, wenn der Aufgabenbereich der Ein-Mann-Betriebe näher umrissen wird. Die Verteilung im Stadtgebiet zeigt, daß vorwiegend händlerisch orientierte Betriebe mit Ladenlokal eine zentrale Lage bevorzugen, wogegen der Standort bei Betrieben vorwiegend oder ausschließlich handwerklichen Charakters von geringerer Bedeutung ist.

Dies läßt sich anhand des Standortwechsels dreier handwerklich orientierter Betriebe mit Ladengeschäft und überwiegender Stammkundschaft nachweisen, die trotz veränderter, in allen Fällen ungünstigerer Lage keine Abwanderung ihres Kundenstammes feststellen konnten. Derjenige Kunde, der die individuelle Arbeit bei dem ihm bekannten Handwerker schätzt, nimmt einen Standortwechsel - zumindest innerhalb des Stadtgebietes - demnach in Kauf.

Für Kleinstbetriebe, die fast ausschließlich Reparaturen für Ladengeschäfte durchführen, ist der Standort von gänzlich untergeordneter Bedeutung.

Wie in den übrigen Zweigen geht der Kundenkreis bei verschiedenen Betrieben zum Teil weit über Frankfurt hinaus, wobei zur eigentlichen Stammkundschaft auch auswärtige und ausländische Kunden zählen können.

c. Betriebstypologie

1. Vorwiegend handwerklich orientierte Klein- und Kleinstbetriebe

Die Mehrzahl der Alleinmeister ist für andere Betriebe - meist größere Geschäfte in der Innenstadt, darunter auch in zahlreichen Fällen Handwerksbetriebe des gleichen Zweiges bzw. des Uhrmacherhandwerks - tätig. Das Handwerkliche erstreckt sich vorwiegend auf Reparaturen von Schmuck, Gold- und Silberwaren. Daneben werden auch Umarbeitungen und in geringem Umfange kleinere Neuanfertigungen vorgenommen. Die meisten Betriebe verfügen über keine oder nur wenige Privatkunden, die jedoch zur Sicherung ihrer Existenz nicht ausreichen. Meist sind sie für mehrere Geschäfte tätig. Da im allgemeinen die Reparatur, für die nur eine relativ bescheidene Vergütung gewährt wird, im Vordergrund steht, ist die wirtschaftliche Situation dieser Betriebe ungünstig. So bemerkte einer der Befragten, daß er sich "so kümmerlich durchschlage", wobei noch zu ergänzen ist, daß die tägliche Arbeitszeit oft 10 Stunden und mehr beträgt. Da die vorzunehmenden Reparaturen noch Reparaturen im eigentlichen Sinne darstellen, also keine Ersatzteile Verwendung finden können und darüber hinaus vollkommen unterschiedlicher Natur sind, ist die aufzuwendende Zeit oft erheblich, zumal es sich meist um Gegenstände handelt, die höchste Sorgfalt erfordern. Hinzu kommt noch, daß der Auftraggeber das fertig reparierte Stück nicht ohne einen angemessenen Aufschlag an seinen Kunden weitergibt, der meist auch nicht bereit ist, für eine Reparatur allzuviel auszugeben. So wurde auch von anderer Seite bestätigt, daß der Alleinmeister aus Furcht, etwaige Aufträge zu verlieren, stets zu billig arbeite.

Es wurde allerdings auch ein Alleinbetrieb befragt, dem es infolge besonderer Umstände gelungen ist, sich einen ausreichenden Privatkundenkreis zu schaffen, so daß keine Aufträge für andere Betriebe übernommen werden müssen. Dieser Betrieb dürfte jedoch eine Ausnahme bilden. Durch die Beratung der Kundschaft und das Anfertigen von Entwürfen entsteht jedoch großer Zeitverlust, der durch längere Arbeitszeit ausgeglichen werden muß. Der Reparaturanteil liegt hier erheblich niedriger, während Umarbeitungen und Neuanfertigungen im Vordergrund stehen. Daneben wird ein bescheidener Handel betrieben, der sich jedoch nur auf etwa 10 v.H. des Gesamtumsatzes beläuft.

Ein befragter Drei-Mann-Betrieb ohne Ladenlokal, der gerechnet in Arbeitsstunden zu etwa 50 v.H. für Privatkundschaft bzw. Geschäfte tätig ist - vorwiegend für Uhrmacher mit Schmuckeinzelhandel - erledigt zu etwa einem Drittel Reparaturen, zu zwei Dritteln Umarbeitungen und Neuanfertigungen. Der Handelsanteil beträgt etwa 25 v.H.

Der Handel in Kleinbetrieben nimmt nur geringen Umfang an und dürfte schon deshalb kaum eine Rolle spielen, da die Privatkundschaft in der Regel von untergeordneter Bedeutung ist, gegebenenfalls jedoch individuelle Arbeit wünscht und bei Fertigware in den größeren Geschäften eine viel reichhaltigere Auswahl vorfindet. Unter den Alleinmeistern befinden sich einzelne, die früher ein eigenes Geschäft größeren Umfangs besaßen, das durch die Kriegsereignisse zerstört wurde, und denen es meist aus Altersgründen nicht mehr gelang, den Betrieb im ehemaligen Umfang wieder aufzubauen. Bemerkenswert ist auch die starke Überalterung der Inhaber von Klein- und Kleinstbetrieben.

2. Vorwiegend händlerisch orientierte Betriebe mit Ladenlokal und Werkstatt geringen Umfangs _ _ _ _ _

Diese zweite Kategorie umfaßt mit einigen Ausnahmen, die unter 3. behandelt werden, im wesentlichen die Geschäfte mit Ladenlokal im Stadtkern. Hier dominiert eindeutig das händlerische Element. Die Werkstatt ist, gemessen am gesamten Geschäftsumfang, von sekundärer Bedeutung und dient vorwiegend zur Ausführung von Reparaturen, wogegen Umarbeitungen und Neuanfertigungen zurücktreten, bzw. insbesondere Neuanfertigungen sich nur auf kleinere Objekte erstrecken und lediglich geringen Umfang annehmen. Bei einem befragten Betrieb beläuft sich der Handelsumsatz auf etwa 90 v.H. Neben den handwerklich Tätigen ist hier zusätzlich Verkaufspersonal vorhanden. Diese Betriebe sind schon wegen der

Konkurrenz der zahlreichen Uhrmacherbetriebe mit Schmuckeinzelhandel bestrebt, ein Sortiment auf sehr gehobenem Niveau für den verwöhnten Geschmack zu unterhalten. So wird in dem betreffenden Betrieb keine Konfektionsware geführt, vielmehr exklusive Stücke bzw. Modellstücke. Der Einkauf erfolgt deshalb meist bei kleineren Betrieben, die hochwertigen und exklusiven Stücke herstellen. Diese Betriebe dürften in vielen Fällen wieder Handwerksbetriebe sein. Ein großer Teil des Handelsumsatzes geht daher vermutlich auf handwerkliche Erzeugnisse allerdings fremden Ursprungs zurück. Der befragte Betrieb führt in kleinem Umfang Uhren der höheren Preisklassen. Aufträge werden noch an einen Uhrmacher sowie an zwei Graveure, einen Gehäusemacher, ferner an einen Goldschmiedebetrieb in Hanau vergeben. Damit dürfte der Bereich der vorwiegend händlerisch eingestellten Betriebe umrissen sein. Es ist allerdings zu betonen, daß auch hier die Fachkenntnisse für den Einkauf und die Kundenberatung eine wesentliche Rolle spielen.

3. Größere, vorwiegend handwerklich orientierte Betriebe mit Ladenlokal _ _ _ _ _

Unter diese Gruppe fallen nur insgesamt 3 Betriebe, wovon 2 je 8 handwerklich Beschäftigte aufweisen. Der dritte, ein Filialbetrieb, unterhält zwar nur eine kleinere Werkstatt vorwiegend zur Durchführung von Reparaturen, veräußert jedoch zum größten Teil eigene Erzeugnisse, die in dem in einer anderen Großstadt befindlichen Hauptbetrieb mit etwa 30 Beschäftigten hergestellt werden. Von den übrigen zwei Betrieben nimmt einer eine absolute Sonderstellung im Frankfurter Goldschmiedehandwerk ein; er unterhält nicht allein ein Ladenlokal, sondern auch eine der größten Werkstätten, arbeitet ausschließlich für eigene Kunden, also nicht für andere Geschäfte, und vertreibt nur selbst hergestellte Erzeugnisse. Darüber hinaus besitzt er wohl auch das ausgedehnteste Arbeitsgebiet, das neben Schmuck usw. auch Silberschmiedearbeiten, sakrale Gegenstände, Kirchenarbeiten (Kirchenportale usw.) - Arbeiten von hoher künstlerischer Qualität - umfaßt.

d. Ergebnis _ _ _ _ _

Die vorwiegend Handel treibenden Goldschmiede sind in starkem Maße dem Wettbewerb der Uhrmacher sowie zahlreicher dem Einzelhandel angehörender Juweliere im Stadtkern ausgesetzt. Unter den rund 160 Uhrmacherbetrie-

ben, worunter sich etwa 100 mit Ladenlokal befinden, ist kaum einer anzutreffen, der nicht zugleich Handel mit Schmuck, Silberwaren und Bestecken treibt, während sich im Goldschmiedehandwerk die Handelstätigkeit gelegentlich auch auf meist sehr hochwertige Uhren erstreckt.

Nach der Währungsreform standen insgesamt betrachtet - schon wegen der bestehenden Einschränkungen des Bezugs von Edelmetallen sowie wegen des zunächst vorwiegend auf das Lebensnotwendige gerichteten Bedarfs - Reparaturen und Umarbeitungen im Vordergrund, während im Zuge der Aufwärtsentwicklung Neuanfertigungen bzw. auf der Handelsseite die Nachfrage nach exklusiven Stücken zunahmen. Nach Aussage eines Betriebes regt sich bei Brillanten allmählich eine Nachfrage nach Spitzenqualitäten. Ferner ist eine Abkehr vom reinen Modeschmuck und eine stärkere Neigung zu echtem Schmuck zu verzeichnen. Auch Verbraucherschichten, die vor dem Kriege als Nachfrager nicht in Betracht kamen, sind auf den Plan getreten, wobei allerdings das Moment der Kapitalanlage eine bedeutende Rolle spielt.

Während die kleinsten und größten Betriebe (gemessen an der Zahl der handwerklich beschäftigten - größere Betriebe mit Ladengeschäft verfügen im allgemeinen über Verkaufspersonal) kaum Handel treiben bzw. das Handwerkliche eindeutig vorherrscht, sind insbesondere die mittleren Betriebe mit Ladengeschäft im Stadtkern vorwiegend händlerisch orientiert. Rein handwerkliche Betriebe, die das Kunsthandwerkliche in größerem Umfang und auf breiter Basis pflegen, sind nur äußerst schwach vertreten. Zu berücksichtigen ist ferner, daß der ohnehin schon geringe Handwerksumsatz vorwiegend händlerisch eingestellter Betriebe auch Fremdreparaturen enthält, wodurch der Handwerksanteil am Gesamtumsatz noch geringer veranschlagt werden muß. Begünstigt wird die Handelstätigkeit zudem durch den erheblichen Mangel an handwerklichen Fachkräften. Zusammenfassend ist festzustellen, daß die Handels- und Reparaturtätigkeit vorherrscht, während das eigentlich Künstlerische demgegenüber zurücktritt.

Vergleichen wir abschließend das Ergebnis der Untersuchung mit den - unveröffentlichten - Angaben der Handwerkszählung 1956 für Frankfurt am Main. Aus diesen geht hervor, daß im Jahre 1955 10 von 36 Betrieben mit 3 und mehr Beschäftigten fast 80 v. H. des Gesamt- und rund 90 v. H. des Handelsumsatzes erzielten, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von etwa 61 v. H. Eine Gliederung nach Umsatzgrößenklassen zeigt, daß 26 Betriebe der Umsatzgrößenklassen bis unter DM 30.000 (über 70 v. H. aller damals bestehenden Betriebe) etwa 20 v. H. des Gesamt- und lediglich rund 7 v. H. des Handelsumsatzes auf sich vereinigten, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 17 v. H. Weitere 6 Betriebe der hö-

heren Umsatzgrößenklassen erzielten rund 40 v.H. des Gesamt- und 28 v.H. des Handelsumsatzes. Der durchschnittliche Handelsanteil belief sich auf rund 39 v.H. Die restlichen 4 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt erreichten ebenfalls 40 v.H. des Gesamt-, jedoch 65 v.H. des Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von etwa 86 v.H.

Wir können also in Übereinstimmung mit dem Untersuchungsergebnis feststellen, daß sich der Hauptanteil am Handelsumsatz dieses Zweiges auf relativ wenige, vorwiegend händlerisch orientierte Betriebe mit Ladenlokal im Stadtkern konzentriert.

6. KÜRSCHNER

a. Allgemeines

In den vergangenen zehn Jahren hat sich Frankfurt zu einem neuen Mittelpunkt der gesamten Pelzbranche entwickelt. Der Schwerpunkt dieses Gewerbezweiges hat sich in zunehmendem Maße von Leipzig nach Frankfurt verlagert. Schon aus diesem Grunde erschien es von besonderem Interesse, das Kürschnerhandwerk in die Untersuchung miteinzubeziehen. Darüber hinaus wies das Kürschnerhandwerk für das Jahr 1955 einen Handelsanteil von rund 35 v.H. bei einem Handelsumsatz von fast 4,4 Millionen aus. Das Handelsvolumen lag mit 2,2 v.H. im gesamten Textil- und Lederhandwerk an zweiter Stelle hinter dem des Sattler-, Polsterer- und Dekorateurhandwerks. Bemerkenswert ist, daß ca. 70 v.H. aller Betriebe erst 1949 und später gegründet wurden. Mehr als die Hälfte aller Betriebsinhaber stammt aus Mitteldeutschland (vor allem aus Leipzig), Ostdeutschland sowie aus dem Balkan (insbesondere Griechenland) (1). Hieraus geht hervor, wie stark dieser Handwerkszweig durch Zugewanderte und Vertriebene geprägt wird. Auch ein beträchtlicher Anteil von sonstigen, früher in Leipzig ansässigen Firmen der Pelzbranche (Rauchwarenhändler, Konfektionäre) befindet sich heute in Frankfurt.

Die für Investitionen im Werkstattbereich aufzuwendenden Mittel sind zwar relativ gering, jedoch ist der Kapitalbedarf zur Beschaffung des hochwertigen Materials beträchtlich. Gegenüber vor dem Kriege wurde die Verarbei-

(1) Aufgrund von Angaben des Geburtsortes der Betriebsinhaber in der Handwerksrolle.

tungstechnik für Pelzwaren erweitert und verbessert. Neue Verfahren ermöglichen eine zwar vielseitigere, jedoch in vielen Fällen auch schwierigere Verarbeitung des Materials. Der Einfluß der Mode ist stärker spürbar geworden. Die Ansprüche an die modische Verarbeitung sind gewachsen, die Güte des Materials ist nicht mehr allein ausschlaggebend. Auch wünscht der Kunde eine große Auswahl. Beschränkte sich die Lagerhaltung früher zum großen Teil auf das Fertigungsmaterial (Felle und Zutaten), so ist heute eine größere Kollektion fertiger Erzeugnisse erforderlich. Die Vorratsfertigung hat dadurch zugenommen. Da die fertigen Stücke insbesondere Löhne usw. enthalten, ist die Kapitalbindung stärker, der Kapitalbedarf somit höher geworden. Zudem hat sich die Nachfrage in den vergangenen Jahren in wachsendem Maße auf leichtere, jedoch teurere Fellarten verlagert.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

In der Handwerksrolle sind insgesamt 119 Kürschnerbetriebe, darunter 6 handwerkliche Nebenbetriebe ausgewiesen. In Anbetracht der bedeutenden Stellung, die Frankfurt auf dem Gebiete der Rauchwarenverarbeitung einnimmt, erscheint diese Zahl relativ niedrig. So wurde von befragten Betrieben bestätigt, daß eine große Anzahl von Kürschnern nicht in die Handwerksrolle eingetragen ist. Es konnten anhand von Fach-Adressbüchern etwa 60, aufgrund von Befragungen weitere 20 Betriebe ermittelt werden, die unter der Sparte Kürschnerei ausgewiesen sind bzw. erwiesenermaßen Kürschnerarbeiten vornehmen. Damit dürften jedoch zweifellos noch nicht alle Betriebe erfaßt sein, die einschlägige Arbeiten ausführen, zumal in der gesamten Frankfurter Pelzwarenbranche noch mindestens weitere 300 bis 400 Firmen wie Großhändler, Kommissionäre, Konfektionäre usw. vertreten sind. Gerade unter den Konfektionären dürfte sich nach Angaben von verschiedenen Seiten eine größere Anzahl handwerklicher Betriebe befinden, umso mehr, als sich die Rationalisierung in der Pelzverarbeitung in engen Grenzen hält und die Arbeitsweise, abgesehen von einer etwas stärker ausgeprägten Arbeitsteilung, rein handwerklich ist. Im Vergleich zu großen Kürschnerbetrieben, die oftmals größere Mengen einer bestimmten Fellart verarbeiten, dürften sich demnach kaum Abweichungen ergeben. Die Unterschiede zwischen Pelzhandwerk und -konfektion sind also unbedeutend.

Es wurde ebenfalls darauf hingewiesen, daß auch unter den Rauchwarenhändlern zahlreiche Betriebe zu finden seien, die sich mit der Anfertigung von Pelzwerk befassen. Eine genaue zahlenmäßige Erfassung der handwerklich tätigen Betriebe stößt demnach auf erhebliche Schwierigkeiten. Wir

müssen uns daher bei den folgenden Ausführungen auf die in der Handwerksrolle eingetragenen Betriebe beschränken.

Die Zahl der Ein-Mann-Betriebe ist vergleichsweise gering, da in diesem Handwerkszweig eine gewisse Arbeitsteilung erforderlich ist (Kürschner- und Näh- bzw. Staffierarbeiten). Die größten Betriebe zählen etwa 30 bis 40 Beschäftigte. Von den insgesamt 119 Betrieben befinden sich 54 im Stadtkern, darunter allein 15 in der Niddastraße. Diese bildet zusammen mit einigen angrenzenden Straßen den sogenannten "Brühl", der die Mehrzahl der in der Pelzbranche tätigen Firmen beherbergt. 24 Betriebe entfallen auf das weitere Stadtgebiet, rund 20 Betriebe auf die Vororte bzw. Stadtteile Bockenheim, Sachsenhausen und Höchst. Die restlichen Betriebe sind meist auf entlegenere Vororte verstreut. Rund zwei Drittel aller Betriebe befinden sich also im Stadtkern sowie im weiteren Stadtgebiet.

Nur etwa ein Viertel aller Betriebe unterhält ein Ladenlokal. Von den rund 31 Ladengeschäften entfallen 19 auf den Stadtkern, 3 auf das weitere Stadtgebiet, jeweils 2 auf die Stadtteile Höchst und Bockenheim sowie 3 auf Sachsenhausen. Zwei Drittel aller Betriebe mit Ladenlokal, darunter die größten und bedeutendsten Betriebe im Frankfurter Kürschnerhandwerk, befinden sich demnach im Stadtkern.

c. Betriebstypologie

1. Großbetriebe mit Ladenlokal

Zwei Betriebe zählen jeweils etwa 30 bzw. 30 bis 40 Beschäftigte. Ein dritter Betrieb dürfte etwa dieselbe Beschäftigtenzahl aufweisen. Die befragten Betriebe vertreiben ihre Erzeugnisse ausschließlich an eigene Kunden. Es werden also keine Lohnarbeiten ausgeführt. Es wird fast ausschließlich selbstgefertigte Ware vertrieben, nur gelegentlich wird fertig bezogene Konfektionsware zum Weiterverkauf übernommen. Zusammen mit einem gelegentlichen Handel mit Fellen dürfte sich der Handelsanteil nach Angaben eines Betriebes auf etwa 8 v. H. belaufen. Vor einigen Jahren wurden noch Stoffmäntel geführt, inzwischen jedoch aufgegeben. Ein großer Kürschnerbetrieb vergibt auch Lohnaufträge. Keiner dieser Betriebe führt Nebenartikel wie Textilien, Hüte etc. Das Rohmaterial wird bei Auktionen in London und New York eingekauft, also vielfach direkt importiert und nicht über den Großhandel bezogen. Dadurch ergeben sich entscheidende Preisvorteile. Zwei befragte Betriebe haben Verträge mit bekannten Pariser bzw. New Yorker Modehäusern abgeschlossen. Die Modelle werden in der Regel nach

dem Geschmack der Kundschaft abgewandelt. Es wird auch nach eigenen Entwürfen gearbeitet. Lieferungen wurden bereits in sämtliche europäischen Länder - auch nach Übersee - durchgeführt.

Nach Angaben eines Betriebes werden etwa 50 v.H. der Gesamterzeugung an Wiederverkäufer abgesetzt. Zahlreiche Abnehmer beziehen Modelle. Die Ware wird zum Teil auf Vorrat, zum Teil auf direkte Bestellung gefertigt. In der Werkstatt findet eine gewisse Spezialisierung statt. Jeweils zwei bis drei Kürschner behandeln nur bestimmte Fellarten. Ein weiterer befragter Betrieb, der sich als Frankfurts größtes Fachgeschäft bezeichnet, ist als handwerklicher Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen. Er unterhält Filialen in vier Großstädten des Bundesgebietes, eine weitere während der Wintermonate in einer benachbarten Großstadt. Auf handwerklichem Gebiet sind 20 Beschäftigte tätig, darunter zwei Kürschnermeister mit getrennten Arbeitsbereichen (Fertigungsprogramm und Entwürfe bzw. Werkstattleitung). Die hochwertigsten Stücke werden in der eigenen Werkstatt hergestellt. Außerdem werden Lohnarbeiten an etwa 20 Kürschnerbetriebe vergeben, die weitgehend auf bestimmte Fellarten spezialisiert sind. Das Material (Felle und Zutaten) wird wie üblich zur Verfügung gestellt. Auch hier werden modische Anregungen aus Paris bezogen, daneben wie bei den anderen Großbetrieben eigene Modelle entworfen bzw. übernommene entsprechend abgewandelt. Es wurde erwähnt, daß der Preis für Modellschnitte etwa DM 1.000,- bis DM 2.000,- betrage. Fertige Stücke werden, mit Ausnahme von Modellen, nicht bezogen. Auch wird keinerlei Handel mit Nebenartikeln betrieben. Der Gesamtumsatz, also auch der auf die Vergabe von Lohnaufträgen zurückzuführende Umsatz, wird als Handwerksumsatz ausgewiesen.

2. Mittlere und kleinere Betriebe mit Ladengeschäft und Kundenproduktion

Ein befragter Betrieb mit Ladenlokal in einem größeren Vorort zählt insgesamt 10 Beschäftigte. Es wird lediglich für Privatkundschaft gearbeitet. Dieser Betrieb besitzt auch zahlreiche auswärtige Kunden. Es wird kein Handel betrieben.

Ein befragter Kleinstbetrieb mit Ladenlokal in einem stadtnahen Vorort verkauft ebenfalls nur eigene Erzeugnisse, die vorwiegend auf Bestellung, kaum auf Vorrat gefertigt werden. Im Sommer werden vorwiegend Reparaturen ausgeführt. Der Kundenkreis beschränkt sich auf Frankfurt am Main.

Ein weiterer Kleinstbetrieb befaßt sich lediglich mit Reparaturen und Um-

arbeitungen. Er arbeitet nur für eigene Kundschaft aus dem gesamten Stadtgebiet. Es wird ebenfalls kein Handel betrieben.

Einem befragten Betrieb, der vor einigen Jahren noch fast ausschließlich Lohnarbeiten ausführte, ist es gelungen, seinen Privatkundenstamm ständig zu erweitern. Heute entfallen etwa 65 v.H. aller Aufträge auf Privatkunden. Der Standort innerhalb des Stadtgebietes wurde gewechselt, ein Ladenlokal eröffnet. Die Beschäftigtenzahl wurde von ehemals 34 auf 8 reduziert. Dieser Betrieb bezeichnete seine heutige Situation als entschieden günstiger. Lediglich durch Empfehlung - es wird keine Werbung getrieben - hat sich der Kundenstamm auch durch zahlreiche Kunden aus anderen Großstädten der Bundesrepublik erweitert.

3. Lohnkürschner

Die Lohnkürschner stellen den verbreitetsten Betriebstyp im Frankfurter Kürschnerhandwerk dar. Nach Angaben von verschiedenen Seiten dürften mindestens 50 v.H. aller Betriebe - einige Schätzungen liegen noch höher - Lohnaufträge übernehmen. Als die Innung seinerzeit eine diesbezügliche Erhebung durchzuführen versuchte, war die Beteiligung äußerst gering. Bei einem Innungstreffen der Lohnkürschner im August 1960 waren insgesamt 28 Betriebsinhaber anwesend. Von diesen arbeiteten lediglich etwa vier noch für Privatkundschaft. Auftraggeber sind in der Regel nicht-handwerkliche Konfektionäre, in einigen Fällen jedoch auch in die Handwerksrolle eingetragene Kürschnerbetriebe sowie Kaufhäuser, die im allgemeinen Pelzwaren der unteren bis mittleren Preisklassen führen. Auch einige Betriebe mit Ladenlokal - so beispielsweise ein Betrieb im Stadtkern - übernehmen in den Sommermonaten Lohnarbeiten.

Das Material sowie die Zutaten werden vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt. Vielfach sind die einzelnen Betriebe auf bestimmte Fellarten spezialisiert. Dies führt zu einer besseren Materialausnutzung, ferner sinken die Verarbeitungszeiten pro Stück. Es tritt also zugleich eine Material- und Lohnersparnis ein. Einer dieser Betriebe zählt 15 Beschäftigte. Ein befragter Betrieb mit 6 Arbeitskräften ist seit etwa 10 Jahren für zwei große Auftraggeber tätig. Vor einigen Jahren wurde der Versuch unternommen, ein Ladenlokal zu eröffnen und Modeschauen durchzuführen. Aufgrund des als äußerst ungünstig bezeichneten Standorts in einem Industrievorort führte dieser Versuch nicht zum Erfolg. Die Zahl der Privatkunden ist daher heute kaum noch von Bedeutung. Als besonders schwierig wurde die jeweilige Festlegung der Stücklöhne bezeichnet, da sich die Auftraggeber jeweils

am niedrigsten Preis für eine bestimmte Arbeit orientierten und mit vielen Auftragnehmern "leichtes Spiel" hätten. Könnten höhere Preise erzielt werden, so wäre es möglich, die Beschäftigten besser zu entlohnen und die Abwanderung einzudämmen. Als günstig wurde allerdings die ganzjährige und regelmäßige Beschäftigung bezeichnet.

Ein Befragter Zwei-Mann-Betrieb befaßt sich ausschließlich mit der Herstellung von Bodies, insbesondere Persianerklauenbodies. Klauen und kleinste Stücke werden sortiert, geschnitten und zu neuen Fellen zusammengesetzt, die wieder zur Herstellung von Pelzwaren dienen. Das Material wird zur Verfügung gestellt. Mit der Bevorzugung besserer Qualitäten hat auch die Nachfrage nach Bodies nachgelassen. Die Stücklöhne sind nach Angaben dieses Betriebes erheblich gesunken, die Ansprüche der Auftraggeber jedoch gestiegen. Die nach der Währungsreform günstige Situation hat sich ständig verschlechtert. Die Lage vieler Lohnbetriebe wurde als ungünstig bezeichnet. Sie sind zudem oft starken saisonalen Schwankungen ausgesetzt. Es bestehen jedoch auch hier beträchtliche Unterschiede, und zwar je nach Betriebsgröße, Leistungsfähigkeit, Verhandlungsgeschick bei Preisvereinbarungen und Art des Auftraggebers.

Handel wird von Betrieben dieses Typs ebenfalls nicht betrieben.

d. Ergebnis

Insbesondere bei den Kürschnern zeigt sich, daß die Beschäftigtenzahl kein Kriterium zur Beurteilung der allgemeinen Lage des Betriebes ist, da auch Lohnkürschner zum Teil über eine beträchtliche Anzahl von Beschäftigten verfügen. Ausschlaggebend ist vielmehr die Kapitalbasis, die bei der Mehrzahl der Betriebe zu schwach ist und die Beschaffung des hochwertigen Materials nur in kleineren Quantitäten über den Großhandel zuläßt. Der entscheidende Vorsprung des Großbetriebes liegt jedoch im Direktimport von Partieware, wodurch sich eine Verbilligung von etwa 30 bis 40 v. H. ergibt.

Da sich das Angebot an bestimmten Fellarten oft auf eine relativ kurze Zeitspanne beschränkt oder nur zu einem ganz bestimmten Termin erfolgt, ist in diesem Falle die Bevorratung für ein ganzes Jahr im voraus erforderlich. Der Kapitalbedarf ist daher außerordentlich hoch. Hinzu kommt die starke Saisonabhängigkeit dieses Handwerkszweiges. Größere Betriebe sind jedoch auch in den verkaufsschwachen Sommermonaten durch Vorratsfertigung für den Winter vollbeschäftigt, während bei kleineren Betrieben mit Kundenproduktion eine Vorratsfertigung aus finanziellen Gründen auf große Schwie-

rigkeiten stößt, so daß in den Sommermonaten zum Teil auch Lohnaufträge übernommen werden.

Nach Angaben eines Großbetriebes ist bei zahlreichen kleineren Betrieben die Finanzierung auf Wechselbasis - wie auch die Prolongation von Wechseln - verbreitet. Auch wurde die Situation für Betriebe mit Ladenlokal und Kundenproduktion insbesondere in Frankfurt als schwierig bezeichnet, da Pelzkleidung in großem Umfange auch von nichthandwerklichen Betrieben der Pelzbranche an Privatkunden verkauft wird.

Bei Lohnkürschnern wird das Risiko der Beschäftigungsschwankungen oft auf den Auftragnehmer abgewälzt. So erklärte ein kleiner Betrieb, daß der Auftrageingang oft von Woche zu Woche unterschiedlich sei. Während insbesondere bei Mänteln etwa in der Zeit von Juni/Juli bis Ende Dezember oft kaum alle Aufträge bewältigt werden könnten, lasse die Beschäftigung während der Monate Januar/Februar nach, um anschließend einer ausgesprochen ruhigen Zeit Platz zu machen. Andere insbesondere größere befragte Lohnkürschnereien sind jedoch während des ganzen Jahres kontinuierlich beschäftigt.

In den vergangenen Jahren verlief vor allem bei größeren, insbesondere auch auf modischem Gebiet leistungsfähigen Betrieben die Entwicklung günstig. Weniger befriedigend ist jedoch wegen der angegebenen und bereits eingangs erwähnten Gründe die Lage bei zahlreichen kleineren Betrieben. Da die Mehrzahl der Betriebe kein Ladenlokal besitzt und vorwiegend oder ausschließlich Lohnarbeiten ausführt, dürfte ein Handel mit Fertigware bei diesem Betriebstyp nahezu ausgeschlossen sein. Auch handwerkliche Großbetriebe vertreiben fast ausschließlich eigene Erzeugnisse. Lediglich einige handwerkliche Nebenbetriebe im Stadtkern, deren Handelsumsätze bei der Handwerkszählung jedoch nicht erfaßt wurden, führen überwiegend Konfektionsware. Einer dieser Betriebe, ein ehemaliger Vollhandwerksbetrieb, betreibt zu etwa 75 % Handel mit Fertigware. Ein weiterer handwerklicher Nebenbetrieb führt daneben auch modische Lederbekleidung. Von unbedeutenden Ausnahmen abgesehen, werden in Vollhandwerksbetrieben mit Ladenlokal außer Pelzbekleidung auch keine zusätzlichen Artikel wie Lederbekleidung, Textilien, Hüte, Mützen usw. geführt. Es wurde daher von der Innung wie auch von befragten Betrieben die Ansicht vertreten, daß sich der Handelsanteil in diesem Zweig höchstens auf etwa 10 v.H. belaufe, während der ausgewiesene Handelsanteil 35 v.H. beträgt. Zwar sind die Umsätze bei Lohnkürschnern relativ niedrig, da das hochwertige Material zur Verfügung gestellt, also nicht in den Umsätzen ausgewiesen wird, weshalb der Handelsumsatz dieses Zweiges stärker ins Gewicht fällt.

Jedoch zeigt auch die Auswertung verschiedener nicht veröffentlichter Zahlenangaben der Handwerkszählung 1956 für Frankfurt, daß über 90 v.H. aller damals bestehenden Kürschnerbetriebe lediglich einen durchschnittlichen Handelsanteil von 7 v.H. erreichten, drei der umsatzstärksten Betriebe mit handwerklichem Schwerpunkt einen solchen von rund 35 v.H. und schätzungsweise weitere drei bis vier Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt, die eventuell inzwischen aus den Reihen des Handwerks ausgeschieden sind, einen Handelsanteil von mehr als 80 v.H. auswiesen. Die letztgenannten drei bis vier Betriebe vereinigten rund 30 v.H. des Gesamt- und rund 70 v.H. des Handelsumsatzes des Kürschnerhandwerks auf sich. Bezieht man die vier umsatzstärksten Betriebe mit handwerklichem Schwerpunkt ein, so erreichten etwa 8 v.H. aller Kürschnerbetriebe mehr als 50 v.H. des Gesamt- und über 90 v.H. des Handelsumsatzes dieses Handwerkszweiges.

Die durchgeführte Untersuchung sowie die obigen statistischen Angaben zeigen deutlich, wie wenig typisch die Handelstätigkeit für die überwiegende Mehrzahl der Kürschnerbetriebe in Frankfurt ist. Im Gegensatz zu Frankfurt sind in kleineren Städten Nebenartikel wie Textilien, Hüte, Mützen, meist stärker vertreten. Dasselbe trifft auch für Konfektionsware zu. So wurde darauf hingewiesen, daß zahlreiche Kürschner im Bundesgebiet - insbesondere in kleineren Städten - fertige Pelzwaren beziehen. Als Gründe wurden der Arbeitskräftemangel sowie die zunehmende Schwierigkeit der Verarbeitung und der modischen Gestaltung genannt. Auch wurde hervorgehoben, daß Konfektionsware in den vergangenen Jahren eine erhebliche Qualitätssteigerung und insbesondere seit 1956 eine noch stärkere Verbreitung erfahren habe.

7. AUGENOPTIKER

a. Allgemeines

Der Gesamtumsatz des Optikerhandwerks belief sich im Jahre 1955 auf rund 5,9 Millionen DM bei einem Handelsanteil von 40,1 v.H. Das Handelsvolumen betrug 1,2 v.H.

Die beiden wesentlichen Bestandteile der Brille sind Fassung (Brillengestell) und Gläser. Sie werden industriell hergestellt und fertig bezogen. Die handwerkliche Arbeit besteht darin, die vom Kunden gewählte Fassung mit den jeweils erforderlichen Gläsern zu verbinden und die fertige Brille anzupas-

sen. Neben die rein handwerkliche tritt nun die wissenschaftliche Komponente: die Augenprüfung (das sogenannte Refraktionieren), die aus einer Reihe von physikalischen Messungen zur Bestimmung der Sehtüchtigkeit besteht. Da die Augenprüfung durch den Optiker gegenüber früher eine stärkere Bedeutung erlangt hat, tritt in vielen Fällen eine Überschneidung mit dem Tätigkeitsbereich des Augenarztes und dadurch bedingt eine gewisse Konkurrenz ein.

Der Augenoptiker nimmt unter den Handwerkszweigen insofern eine Sonderstellung ein, als er von den gesetzlichen Krankenkassen abhängig ist. Da der größte Teil der Bevölkerung sozialversichert ist und die Brille in bestimmtem Umfang ebenfalls eine Kassenleistung darstellt, bedürfen die Optiker einer Zulassung als Krankenkassen-Lieferant, um existenzfähig zu sein. Die Krankenkasse prüft zunächst, ob ein Bedürfnis nach einem weiteren Betrieb vorliegt. Die Bedürfnisfrage kann verneint bzw. den Bewerbern eine längere Wartezeit auferlegt werden, um die Zahl der Betriebe in einem bestimmten Gebiet nicht zu stark anwachsen zu lassen. Dies hätte unter Umständen Preisunterbietungen zufolge, die unter Hinweis auf die ungünstige Verdienstsituation zu höheren Forderungen gegenüber der Kasse führen könnten. Die zu gewährenden Sätze sind Gegenstand von Verhandlungen zwischen Kasse und Landesinnungsverband und umfassen lediglich das unbedingt Erforderliche. Wünscht der Kassenpatient eine attraktivere Brille, muß er einen entsprechenden Zuschuß leisten. Er ist verpflichtet, zunächst den Augenarzt aufzusuchen, der die Augenprüfung vornimmt und die erforderlichen Gläser verschreibt. Augenprüfungen durch den Optiker kommen also im allgemeinen nur bei "Privatpatienten" in Betracht.

Die Werkstattarbeit wurde in den vergangenen Jahren durch zunehmenden Maschineneinsatz bzw. durch Verbesserung der maschinellen Hilfsmittel erleichtert. Im Vordergrund steht hier der sogenannte Schleifautomat zum Einschleifen der Gläser in die Fassungen. Dieser früher manuell durchgeführte Arbeitsgang wird dadurch bei höherer Präzision erheblich beschleunigt. Dies führt zu kürzeren Fertigungszeiten bzw. zur Einsparung von Arbeitskräften.

Eine neue Entwicklung bahnt sich auf dem Gebiet der Brillengläser an. So werden bereits Kunststofflinsen angeboten, die wesentlich leichter und zugleich unzerbrechlich sind, ihrem Träger also höhere Sicherheit bieten. Weiterhin haben sogenannte Haft- oder Kontaktschalen eine gewisse Bedeutung erlangt. Es handelt sich hierbei um kleine Linsen, die direkt auf den Augapfel aufgesetzt werden. Der Sehfehler wird auf diese Weise äußerlich unsichtbar behoben. Die Zahl der Betriebe in Frankfurt, die Haftschalen

anpassen, ist noch verhältnismäßig gering. Es handelt sich hierbei um eine Spezialarbeit, die eine längere Erfahrung, einen hohen Grad an Präzision und ein starkes Einfühlungsvermögen erfordert. Die Haftschale wird nach allgemeiner Ansicht die Brille zwar nicht verdrängen, aber durchaus noch an Boden gewinnen.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

In Frankfurt bestehen insgesamt 50 Augenoptikerbetriebe (Handwerksrollen-eintragung), davon unterhalten 5 Betriebe noch je eine Filiale im Stadtgebiet, so daß insgesamt 55 Optikergeschäfte vorhanden sind. In jedem Falle wird ein Ladenlokal unterhalten. Weitere vier Betriebe unterhalten insgesamt fünf Filialen außerhalb Frankfurts, darunter befindet sich ein Betrieb, der auch in Frankfurt mit einer Filiale vertreten ist. In zwei Fällen wurden in Frankfurt bestehende Filialen - in einem Falle an einen ehemaligen Filialleiter - abgegeben.

Von den insgesamt 55 Optikergeschäften befinden sich allein 21 im Stadtkern, 8 im weiteren Stadtgebiet. In den Vororten Höchst, Bockenheim, Sachsenhausen sind je vier, und zwar jeweils in verhältnismäßig geringer räumlicher Entfernung voneinander anzutreffen. Die restlichen Betriebe liegen vorwiegend an der Peripherie. Die größten Betriebe haben ihren Standort im Stadtkern, darunter ein Betrieb mit etwa 36, ein anderer mit 22 Beschäftigten. Eine Reihe von Betrieben zählt etwa 8 bis 10 Personen. Der durchschnittliche Betrieb weist etwa 3 bis 4 Beschäftigte auf. Die Zahl der Ein-Mann-Betriebe ist verhältnismäßig gering und dürfte etwa 3 bis 5 betragen.

Nach Angaben der Innung gilt das Stadtzentrum heute bereits als übersetzt. Dies hat zur Folge, daß für die Innenstadt keine Kassenzulassungen mehr gegeben werden. Auch das gesamte Stadtgebiet gilt als ausreichend versorgt. Betriebe im Stadtkern verfügen neben ihrer Stammkundschaft insbesondere in den Sommermonaten über einen größeren Anteil von Laufkundschaft. Auch die Zahl ausländischer Kunden ist beträchtlich. Bei Betrieben im Stadtkern werden in starkem Maße teurere Brillen verlangt.

Nach Angaben eines Betriebes sind Brillen zu DM 200, - bis 300, - durchaus keine Seltenheit. Ferner ist der Anteil an Privatkunden (im Gegensatz zu Kassenkunden) wesentlich höher und beträgt zum Teil mehr als 50 v. H. Speziell für diese Kunden kommt die Augenprüfung in Betracht. Dies begünstigt auch die finanzielle Situation, da Privatkunden in der Regel den Gesamtbetrag bar bezahlen, während von der Krankenkasse für Kassenkun-

den auszahlende Beträge wegen des bestehenden monatlichen Abrechnungsverfahrens - die Überweisung nimmt weitere 3 bis 4 Wochen in Anspruch - je nach dem Zeitpunkt der Auftragserledigung erst nach ein bis zwei Monaten zur Verfügung stehen.

c. Betriebstypologie

1. Die Betriebsform Uhrmacher-Optiker

Unter den 55 Geschäften befinden sich zwei kombinierte Uhrmacher-Optikerbetriebe, in welchen jeweils ein Optiker sowie ein Uhrmacher tätig sind. Ferner sind unter den als Uhrmacher in die Handwerksrolle eingetragenen Betrieben noch etwa drei bis vier, deren in der Regel ältere Inhaber sich mit Optik - allerdings meist nur am Rande - befassen. In diesen Betrieben herrscht im allgemeinen der Uhren- und Schmucksektor vor. Sie befinden sich meist an der Peripherie, im Stadtkern dagegen ist kein Betrieb dieser Art mehr vorhanden. Kombinierte Uhrmacher-Optiker-Betriebe sind also in Frankfurt nahezu ausgestorben, an kleineren Plätzen jedoch noch häufig anzutreffen, da die reine Augenoptik aufgrund der zu geringen Kundenzahl (auf einen Betrieb sollten etwa 10 000 bis 15 000 Einwohner entfallen, bei niedrigerer Einwohnerzahl einer Gemeinde ist ein dementsprechend größeres Einzugsgebiet erforderlich) keine ausreichende Existenzgrundlage bietet. Nach Angaben des Bundesinnungsverbandes besteht daher an kleinen Orten ein gewisser Mangel an guten Fachoptikern bzw. versuchen diese, ihren Umsatz durch intensivere Handelstätigkeit zu steigern.

2. Die Betriebsform Optik-Foto

Während die kombinierten Uhrmacher-Optikerbetriebe in Frankfurt nahezu ausgestorben sind, spielt die Betriebsform Optik-Foto noch immer eine gewisse Rolle. So befaßt sich etwa ein Drittel der Optikergeschäfte mit dem Vertrieb von Foto- und Projektionsapparaten, fotografischem Zubehör usw. Vor etwa 30 Jahren war der Fotohandel für Optiker auch in der Großstadt noch von erheblicher Bedeutung und oft einträglicher als die handwerkliche Seite, da Spezialgeschäfte noch kaum vorhanden waren und Optiker im Gegensatz zu heute auch auf dem Gebiet der Fototechnik und Fotochemie ausgebildet wurden. Schon vor, in verstärktem Umfange aber nach dem Kriege gewann jedoch das Spezialgeschäft an Bedeutung. Die Entwicklung auf dem Fotosektor verlief sehr stürmisch, das Angebot wurde ständig dif-

ferenzierter. Der Optiker ist daher heute oft nicht mehr in der Lage, sowohl dem handwerklichen als auch dem händlerischen Sektor die gleiche Aufmerksamkeit zu widmen.

Der größte, im Stadtkern befindliche Betrieb mit etwa 36 Beschäftigten nimmt eine gewisse Sonderstellung ein. Er unterhält zahlreiche Spezialabteilungen, so zum Beispiel für Mikroskopie, geodätische Instrumente, astronomische Geräte, Fotografie (inkl. Fotokopiergeräte), Hörgeräte, Augenoptik (inkl. Haftschen). Jede Abteilung wird von einem Fachmann geleitet. Dieser Betrieb verfügt auch über eine Spezialreparaturwerkstatt für Mikroskope und geodätische Instrumente und bezeichnet sich als das größte Fachgeschäft Hessens. Der Handelsanteil konnte nicht genau angegeben werden, dürfte jedoch schon wegen der Hochwertigkeit der verschiedenen Instrumente beträchtlich sein.

Ein mittlerer Großbetrieb im Stadtkern unterhält ebenfalls eine Fotoabteilung. Es wurde jedoch darauf hingewiesen, daß man sich dem Fotogeschäft nicht mehr in vollem Umfange widmen könne und gegenüber großen Spezialgeschäften nicht mehr ganz konkurrenzfähig sei. Das Fotogeschäft wird jedoch als gewisses Ausgleichsgeschäft vor allem im Sommer angesehen, für das speziell ausländische Kunden in Betracht kommen. Das Hauptgewicht liegt jedoch auf handwerklichem Gebiet, das auch umsatzmäßig überwiegt.

Bei einem ebenfalls im Stadtkern befindlichen Betrieb mit Fotohandel beträgt der Handelsanteil etwa 50 v. H. Während die Betriebe im Stadtkern hochwertige Erzeugnisse führen, beschränken sich Optikerbetriebe in den Außenbezirken vorwiegend auf Kameratypen der unteren bis mittleren Preisklassen. Nach Angaben der Innung kann der Fotohandel unter der Voraussetzung eines günstigen Standortes auf die Dauer nur dann rentabel sein, wenn eine vollkommen getrennte leistungsfähige Fachabteilung vorhanden ist.

3. Die Betriebsform Optik und Handel mit einschlägigen Artikeln

Diese Betriebsform kann auch mit den unter 1. und 2. genannten Formen zusammenfallen. Eine ganze Reihe von Betrieben beschränkt sich jedoch auf den Vertrieb typischer Ergänzungsartikel wie Barometer, Thermometer, Hygrometer, Feldstecher, Theatergläser, Klein-Mikroskope, Teleskope, Lupen, Brillenetuis sowie auch Reißzeuge und Rechenschieber. Die Unterweisung über einige der obigen Instrumente wie Barometer, Feldstecher usw. nimmt im Ausbildungsprogramm des Optikers einen gewissen Raum

ein, so daß beim Verkauf eine fachliche Beratung erfolgen kann. Gegenüber vor dem Kriege ist die Zahl der Ausführungen vor allem bei Barometern und Feldstechern erheblich gestiegen. Um die vielseitigen Kundenwünsche befriedigen zu können, ist eine große Auswahl erforderlich. Dadurch erhöht sich der Kapital- sowie der Raumbedarf für Aufbewahrung und Ausstellung dieser Gegenstände. Hinzu kommt die starke Konkurrenz japanischer Ferngläser, die ebenso wie Barometer bereits in beträchtlichem Umfange von Warenhäusern angeboten werden. In Betrieben der Innenstadt, die in der Lage sind, eine große Auswahl zu bieten (ein Geschäft hat beispielsweise 200 bis 250 Barometer an Lager), dürfte der Handel noch einen entsprechenden Gewinn abwerfen. Dies trifft jedoch für die Außenbezirke kaum zu. Hier sind diese Artikel allenfalls zu Weihnachten gefragt. Dadurch bedingt ist die Umschlagsgeschwindigkeit niedrig, die noch verbleibende Verdienstspanne gering. Daher besteht ganz allgemein eine starke Tendenz - auch bei größeren und sehr leistungsfähigen Betrieben - den Ergänzungshandel sukzessive abzubauen. So hat ein größerer Betrieb der Innenstadt diese Artikel nach dem Kriege nicht wieder aufgenommen, ein anderer vor etwa drei Jahren Reißzeuge und Rechenschieber aufgegeben, um nach und nach fast alle Handelsartikel - bis auf einige Ausnahmen, wie Lupen, Brillenetuis und eventuell Theatergläser - aus dem Sortiment zu entfernen. Die Alternative hier wie auf dem Fotosektor lautet: entweder günstiger Standort und Spezialabteilung mit großem Sortiment oder Aufgabe der Handelsartikel. Viele Optiker sind sich dessen auch bewußt, führen jedoch Handelsartikel noch in kleinerem Umfange aus traditionellen oder Prestigegründen. So wurden zwei größere Betriebe befragt, bei welchen der Handelsanteil höchstens 5 bis 10 v. H. beträgt. Ein befragter Betrieb in der Innenstadt mit einem Handelsanteil von etwa 25 bis 30 v. H. will den Handel zwar beibehalten, ohne jedoch großen Nachdruck darauf zu legen, da der rein handwerkliche Sektor zur Sicherung der Existenz vollkommen genügend sei.

Handel in nennenswertem Umfange wird nur von verhältnismäßig wenigen Betrieben im Stadtkern ausgeübt. Auf diese dürfte auch der Hauptanteil am Handelsumsatz des Augenoptikerhandwerks entfallen. Hier erreicht der Handelsanteil in einzelnen Fällen noch 50 v. H. und mehr, während er in den Vororten 10 bis 15 v. H. im allgemeinen nicht übersteigen wird.

d. Ergebnis

Früher war ein reiner Optikerbetrieb nicht existenzfähig, der Handel als Ergänzung notwendig. Inzwischen ist eine erhebliche Wandlung eingetreten.

Noch im vergangenen Jahrhundert wurden Brillengläser aus Bergkristall (Beryllium) hergestellt, woraus sich auch der Name der Brille ableitet. Das Material war kostbar, die Gläser waren klein und plangeschliffen, also ohne Krümmung. Eine exakte Sehwirkung war nur im Zentrum des Glases gegeben. Die Form der Brille war aufgrund des geringen Durchmessers der Gläser wenig ansprechend. Durch die Fortschritte der optischen Industrie konnten die Gläser vergrößert, ihre Wirkung außerordentlich gesteigert werden. Noch bis zur Währungsreform war jedoch die Zahl der Fassungen (Modelle) gering, d. h. die Auswahl bescheiden und die Form anspruchslos. Inzwischen ist die Zahl der Modelle auf ein Vielfaches angestiegen. Durch die große Auswahl und die gehobene geschmackliche Ausführung ist die Abneigung gegenüber der Brille merklich geschwunden. Neben ihrer praktischen Funktion hat sie sich vielmehr zu einem modischen Attribut entwickelt. Der rasche Modellwechsel führte in vielen Fällen zur Neuanschaffung in kürzeren Zeitabständen. Auch wird der Fehlsichtigkeit heute stärkere Beachtung geschenkt.

In zunehmendem Maße wird vor allem in Großbetrieben die Sehleistung getestet, und zwar aus Gründen der Sicherheit und der Leistungsfähigkeit, da mangelnde Sehleistung vorzeitige Ermüdung und rascheren Leistungsabfall verursacht. Dies hat ebenfalls zu einer stärkeren Verbreitung der Brille geführt. Begünstigt wurde diese Entwicklung noch durch die Berufstätigkeit der Frau. Auch unter den Kindern hat sich die Zahl der Brillenträger vermehrt.

Die Ansprüche an die Form der Brille und die Qualität der Arbeit sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Der Kunde ist jedoch gleichzeitig bereit, für eine Brille mehr auszugeben. So ist nicht allein die Zahl der Kassenpatienten, die eine Zuzahlung leisten, merklich angewachsen, sondern auch die Zuzahlungsbeträge haben sich in den vergangenen Jahren etwa verdoppelt. Dies ist insofern von ausschlaggebender Bedeutung, als der Optiker auf die Zuzahlung angewiesen ist, um existenzfähig zu sein.

Alle diese Momente haben zu einer Stärkung der handwerklichen Basis geführt. Bedingt durch die Vielzahl an Modellen wird die Lagerhaltung gegenüber vor dem Kriege bedeutend erschwert. Da jedes Modell noch in verschiedenen Farben und Größen vorhanden ist, sind mindestens 10 Fassungen ein und desselben Modells erforderlich, um Kundenwünsche prompt erfüllen zu können. Da betont modische Brillen rasch veralten, sind Verlustmöglichkeiten nicht immer auszuschalten. Für die Werkstatt wurden leistungsfähige aber teure Geräte und Maschinen entwickelt. Dadurch hat der Kapitalbedarf zur Finanzierung sowohl des Umlauf- sowie auch des An-

lagevermögens erheblich zugenommen. Das Angebot an Handelswaren - Optik und Foto - wird immer differenzierter. Die rasche Entwicklung auf beiden Gebieten verlangt in zunehmendem Maße eine Spezialisierung, da eine Zweigleisigkeit - mit Ausnahme weniger größerer Betriebe im Stadtkern - die Möglichkeiten des Optikerbetriebes übersteigt. Der Arbeitskräftemangel begünstigt diese Entwicklung, da man teure Arbeitskräfte nicht auf dem Handelssektor einsetzen möchte. Hinzu kommt der wachsende Raumbedarf für die Lagerhaltung. Ferner hat sich die Konkurrenz von seiten des Einzelhandels verschärft.

Die günstige Entwicklung auf handwerklichem Gebiet sowie die sonstigen Gegebenheiten haben dazu geführt, daß der Handel abgebaut oder eingeschränkt, zumindest jedoch nicht ausgedehnt wird. Alle befragten Betriebe waren übereinstimmend der Ansicht, daß das Hauptgewicht auf dem Handwerklichen ruhe, das durch den Handel keinesfalls beeinträchtigt werden dürfe. Auch der Landesinnungsverband empfiehlt die Abkehr vom Handel und die Beschränkung auf das rein Handwerkliche, das heute das ganze Können des Optikers verlange.

Vergleichen wir die Untersuchungsergebnisse mit Angaben der Handwerkszählung von 1956, so ergibt sich eine weitgehende Übereinstimmung. Eine Gliederung nach Umsatzgrößenklassen läßt erkennen, daß etwa 4 der umsatzstärksten Betriebe im Jahr 1955 mehr als 50 v.H. des Gesamt- und rund 74 v.H. des Handelsumsatzes auf sich vereinigten, wobei sich der durchschnittliche Handelsanteil auf rund 56 v.H. belief. Der durchschnittliche Handelsanteil sämtlicher übrigen Betriebe erreichte dagegen nur etwa 20 v.H.

8. VULKANISEURE

a. Allgemeines

Das Tätigkeitsgebiet des Vulkaniseurhandwerks erstreckt sich in erster Linie auf die Reparatur und Montage von Bereifungen. Große Bedeutung kommt auch der Runderneuerung zu, die allerdings über den Rahmen der Reparatur hinausgeht. Die Runderneuerung ist in der Bundesrepublik im Vergleich zum europäischen Ausland und auch zu den USA am ausgeprägtesten. Die Ursache dürfte in der starken Förderung dieses Zweiges während des Rohstoffmangels in der Kriegszeit zu suchen sein.

Der moderne Runderneuerungsbetrieb ist in hohem Maße kapitalintensiv, die Arbeitsteilung ausgeprägt, so daß in erheblichem Umfange Hilfskräfte eingesetzt werden können. Von mehreren Befragten wurde bestätigt, daß der Kapitalbedarf allein für die maschinelle Ausstattung zur Vornahme von Runderneuerungen in bescheidenem Ausmaß etwa DM 100.000 betrage. Für einen leistungsfähigen Runderneuerungsbetrieb dürfte allerdings ein weit höherer Betrag zu veranschlagen sein. Diese Ausführungen zeigen, daß dem kleinen Handwerksbetrieb dieses Arbeitsgebiet im allgemeinen verschlossen bleibt. Die Runderneuerung dürfte daher - schon aufgrund der Arbeitsmethoden und der maschinellen Ausstattung - über das Handwerkliche hinausgehen. Die bedeutendsten Vertreter dieses Zweiges sind daher auch industrielle Großbetriebe. Zu erwähnen bleibt, daß auch die Durchführung von Reparaturen durch moderne Einrichtungen und maschinelle Werkzeuge, wie elektrisch beheizte Reparaturmulden, elektrische Profilschneider usw. erleichtert wurde.

Das Vulkaniseurhandwerk wies im Jahre 1955 einen Handelsanteil von rund 76 v. H. bei einem Handelsumsatz von etwa 1,7 Millionen DM aus. Das Handelsvolumen betrug 0,8 v. H.

b. Zahl der Betriebe, Betriebsgröße und Standort

Laut Handwerksrolleneintragung bestehen in Frankfurt 17 Vulkaniseurbetriebe, wovon 3 jedoch nicht mehr arbeiten. Die Gesamtzahl beläuft sich demnach auf 14 Betriebe. Unter diesen befinden sich insgesamt 5 handwerkliche Nebenbetriebe. Der größte Betrieb zählt etwa 150, der nächstgrößte 40 handwerklich Beschäftigte. Es folgen etwa 2 bis 3 Betriebe mit etwa 6 bis 7 handwerklich Beschäftigten. Die restlichen sind Klein- und Kleinstbetriebe mit jeweils 1 bis 3 Mann.

Sämtliche Betriebe liegen außerhalb des Stadtkerns und mit einer Ausnahme auch außerhalb des engeren Stadtgebietes. Die beiden größten Betriebe befinden sich wegen des großen Raumbedarfs am weitesten außerhalb. Ein Kleinstbetrieb, der sich als alleiniger Vertreter dieses Zweiges im weiteren Stadtgebiet befindet, bezeichnete seinen Standort in einem Wohnviertel als äußerst ungünstig, da kaum Parkmöglichkeiten vorhanden seien und aus diesem Grunde kein Riesenluftreifengeschäft anfalle. Als sehr vorteilhaft bezeichnete dagegen ein mittlerer Betrieb seinen Standort im Hafengebiet, das einen starken LKW-Verkehr aufweist und geräumiges Parkgelände in unmittelbarer Nähe bietet.

c. Betriebstypologie

1. Großbetriebe

Der größte Betrieb mit etwa 150 handwerklich Beschäftigten arbeitet nach einem patentmäßig geschützten Spezialverfahren zur Laufflächenerneuerung. Im Gegensatz zur Runderneuerung in geschlossener Form wird hier bei der Vulkanisation nur die Lauffläche durch einen Metallring erhitzt. Dadurch wird das Reifengewebe geschont. Dieses Verfahren wird als das einzige bezeichnet, das zur Laufflächenerneuerung von Flugzeugreifen geeignet ist. Der Patentschutz erstreckt sich insbesondere auf das sogenannte "Stahldrahtprofil". In die Lauffläche einvulkanisierte Stahldrahtspiralen, deren einzelne Windungen nach einer bestimmten Laufzeit abgeschliffen werden, treten klauenartig aus dem Gummibelag hervor. Hierdurch wird die Bremswirkung stark erhöht. Daneben werden auch einfache Runderneuerungen durchgeführt. Das Hauptgewicht liegt jedoch auf dem obigen Verfahren. Man bedient sich modernster Einrichtungen, die vielfach automatisch arbeiten. Es werden in der Bundesrepublik noch ein Zweigbetrieb kleineren Umfangs sowie zahlreiche Reifendienststellen unterhalten, die Montage und Reparaturen durchführen. Dieser Betrieb bezeichnet sich als Industriebetrieb. Die Eintragung in die Handwerksrolle wurde lediglich aus Gründen der Lehrlingshaltung vorgenommen. Das Schwergewicht ruht auf der Produktion, der Handel wird als sekundär bezeichnet. Es wird betont, daß bei einem Fertigungsbetrieb dieser Größe der Handelsanteil 30 v. H. nicht übersteigen dürfe.

Der nächstgrößere Betrieb mit 40 handwerklich Beschäftigten, der erst im Jahre 1959 als handwerklicher Nebenbetrieb einer großen Handelsfirma für Bereifungen und Autozubehör gegründet wurde, befaßt sich mit Runderneuerungen in größerem Maße. Auch hier dürfte die Grenze des Handwerklichen bereits überschritten sein. In diesem Betrieb werden allein 9 ausländische Hilfskräfte beschäftigt. Es wird betont, daß zahlreiche Autofahrer speziell den Reifenfachmann aufsuchen, da Kfz-Reparaturbetriebe nicht immer in der Lage seien, gut zu beraten. Die Entwicklung in diesen beiden Betrieben wurde als sehr günstig bezeichnet. Der Kundenstamm, der sich vorwiegend auf den gewerblichen Sektor erstreckt (u. a. Spediteure, Fuhrunternehmer sowie Behörden) reicht weit über Frankfurt hinaus.

2. Mittlere Betriebe

Weitere 3 Betriebe, davon 2 befragte Betriebe mit je 6 bis 7 Beschäftigten, befassen sich ebenfalls mit Runderneuerung in bescheidenem Umfange. Zu-

mindest in einem dieser Betriebe liegt die Betonung eindeutig auf dem Handwerklichen.

Die Werkstätten werden zur Zeit erweitert. Nach Abschluß der Umbauarbeiten sollen noch mindestens 2 Beschäftigte eingestellt werden. Der Handelsanteil ist unterschiedlich, dürfte jedoch im Durchschnitt etwa 50 v.H. betragen. Es ist nur eine Heizpresse für Runderneuerungen vorhanden, es kann demnach nur jeweils ein Reifen geheizt werden. Die Kapazität ist daher vergleichsweise gering.

Bei dem anderen befragten, einem handwerklichen Nebenbetrieb, tritt das Handwerkliche zurück. Der Handelsanteil beläuft sich hier auf etwa 80 v.H., davon entfallen 5 v.H. auf Zubehörartikel. Insbesondere wird Handel mit Gebrauchtreifen betrieben, die in ganz Deutschland aufgekauft werden. Allerdings sind nur Reifen für verbreitete Personenkraftwagentypen der Klein- und Mittelklasse gefragt, während selbst besterhaltene Reifen für stärkere und teurere Fahrzeuge keinen Handelswert mehr besitzen. Das abgefahrene Profil der Gebrauchtreifen wird nachgeschnitten, die Reifen werden anschließend neu lackiert. Sie sind im allgemeinen weit billiger als runderneuerte, jedoch - im Vergleich zur noch vorhandenen Laufzeit - relativ teurer als Neureifen, erfreuen sich aber dennoch einer regen Nachfrage. Der Verkauf von Gebrauchtreifen an Privatkunden wurde gegenüber dem Neureifengeschäft als weit einträglicher bezeichnet.

Ein befragter Runderneuerungsbetrieb lehnte das geschilderte Verfahren allerdings ab, da es des öfteren zu einer Schädigung der Karkasse führe und damit eine Runderneuerungsmöglichkeit nicht mehr gegeben sei.

3. Kleinbetriebe

Ein befragter Zwei-Mann-Betrieb (Vater und Sohn) repariert fast ausschließlich LKW-Reifen bis zu den größten Abmessungen (Riesenluftreifen). Etwa zwei Drittel des Umsatzes entfallen auf das Handwerkliche. Da sich die Preise für die größten gebräuchlichen Typen auf etwa DM 1.100 belaufen, ist die Reparatur schon wegen der Hochwertigkeit dieser Erzeugnisse noch stark verbreitet. Hier werden nicht nur kleinere, sondern auch größere Schäden, beispielsweise Durchschläge, wieder behoben. Die reparierten Reifen kommen im allgemeinen für den LKW-Fernverkehr sowie für Omnibusse nicht mehr in Betracht, da an der Reparaturstelle die Gefahr des Heißlaufens besteht. Sie genügen jedoch noch für den Nahverkehr, insbesondere für Transportfahrzeuge (inkl. Anhänger), die im Baustellen- oder Sand- und Kiesbetrieb eingesetzt werden. Gerade auf diesem Einsatzgebiet ist der Rei-

fenverschleiß außerordentlich hoch. Im allgemeinen beträgt eine Reparatur etwa 10 v. H. des Neupreises. Bei ganz großen Reifen wird nach Angabe dieses Betriebes ein Nachlaß gewährt. Die Kostenersparnis fällt also hier sehr viel stärker ins Gewicht als bei PKW-Reifen.

Die gegenwärtige Lage wurde als befriedigend bezeichnet.

Wesentlich ungünstiger ist dagegen die Lage bei Kleinbetrieben, die lediglich Reparaturen an PKW-Reifen vornehmen können. Noch zur Zeit der Währungsreform wurden an Reifen und Schläuchen für Personenkraftwagen in beträchtlichem Umfange Reparaturen ausgeführt. Die Reparaturen haben jedoch in den vergangenen Jahren außerordentlich stark nachgelassen. Hierfür sind vor allem folgende Gründe maßgebend: das einsetzende Neureifengeschäft, die höhere Qualität der Neureifen, die etwa die doppelte Lebensdauer der Vorkriegsfabrikate aufweisen, verbesserte Straßenverhältnisse sowie die Produktion von Personenkraftwagen, die im Vergleich zu solchen der Dreißiger Jahre bedeutend höhere Geschwindigkeiten erzielen. Das damit verbundene wachsende Sicherheitsbedürfnis rief selbst gegenüber kleineren Reifenreparaturen ein Mißtrauen hervor. Hinzu kommt, daß der Reifen nach erfolgter Reparatur an der betreffenden Stelle ein höheres Gewicht aufweist, wodurch sich insbesondere bei Geschwindigkeiten über 100 km ungünstige Auswirkungen ergeben (Unwucht). Ferner sind die Kunden nicht bereit, für eine Reparatur etwa 10, - bis 12, - DM aufzuwenden, insbesondere wenn der Reifen bei einem Neuwert von ca. DM 60, - bis 70, - nur noch einen Zeitwert von DM 20, - bis 30, - besitzt, also noch etwa ein Drittel bis zur Hälfte der Gesamtlaufzeit zu erwarten ist.

Der Schwerpunkt bei Kleinbetrieben dieser Art liegt eindeutig auf dem Handelssektor. Der Handelsanteil bei 3 befragten Betrieben beläuft sich auf durchschnittlich 90, 95 und 98 v. H.

Neben dem Handel mit Neu- und Gebrauchtreifen, wobei letzterer günstigere Verdienstchancen bietet, unterhalten diese Betriebe zugleich eine Annahmestelle für Runderneuerungsaufträge, die an große Runderneuerer in der nächsten Umgebung Frankfurt weitergegeben werden. Der Verdienst an Runderneuerungen wurde im Vergleich zu Neureifen als etwas besser bezeichnet. Nachteilig macht sich nach Angaben eines Betriebes bemerkbar, daß in Frankfurt keine Lohnheizbetriebe bestehen, die vorbereitete größere Reifen zur Vulkanisation annehmen. Ungünstig wirkt sich ferner aus, daß die Montage für Neureifen, die oftmals erhebliche Zeit in Anspruch nimmt, kostenlos durchgeführt werden muß. Dadurch tritt die handwerk-

liche Tätigkeit im Umsatz auch nicht in vollem Umfange in Erscheinung. Während einer dieser Betriebe mit sehr ungünstigem Standort keinen Handel mit LKW-Reifen betreibt, wurde von einem anderen Betrieb der Verkauf dieser Erzeugnisse als gewisser Ausgleich bezeichnet, da oft keine Montage übernommen werden müsse.

d. Ergebnis

Die Lage derjenigen Betriebe, die Runderneuerungen größeren Umfangs durchführen, ist ausgesprochen günstig. Es läßt sich keineswegs ein Rückgang der Runderneuerungen feststellen. Nach Angaben des Wirtschaftsverbands der Kautschukindustrie bilden die Runderneuerungsbetriebe vielmehr eine starke Konkurrenz für Neureifenhersteller, zumal nicht allein im Inland anfallende, sondern auch importierte Gebrauchtreifen runderneuert werden und diese Importe eher steigende Tendenz zeigen.

Auch mittlere und kleinere Betriebe, die aufgrund ihrer Ausstattung in der Lage sind, Reifen größerer Dimensionen für Lastkraftwagen zu reparieren, zeigen eine befriedigende Entwicklung. Die Kunden dieser Betriebe kommen vorwiegend aus dem gewerblichen Sektor.

Von verschiedenen Betrieben wurde der Handel als sekundär bezeichnet. Es wurde darauf hingewiesen, daß in einem Betrieb mit ausreichender handwerklicher Basis der Handelsanteil 50 v. H. nicht überschreiten dürfe. Betriebe dagegen, die nur über Einrichtungen zur Reparatur von Personenkraftwagenreifen verfügen, sind in stärkerem Maße auf Kunden aus dem Privatssektor angewiesen, wobei sie der Konkurrenz von Kraftfahrzeugreparaturbetrieben und auch Tankstellen begegnen, die sich ebenfalls mit einschlägigen Arbeiten sowie mit dem Vertrieb von Reifen befassen. Das tragende Element bildet lediglich der Handel mit Neu- und Gebrauchtreifen sowie Annahme und Weitergabe von Runderneuerungslieferungen. Der Handel mit Neureifen wurde jedoch wegen der relativ geringen Spannen als wenig einträglich bezeichnet. Auch ist die Konkurrenz auf diesem Gebiet erheblich. Zudem sind Kleinbetriebe größeren Händlern unterlegen, da sie wegen der relativ geringen Umsätze nicht in den Genuß höherer Rabatte gelangen. Ferner wurde hervorgehoben, daß sich insbesondere in Frankfurt Verstöße gegen die Preisbindung stark bemerkbar machten. Auf die Problematik der Preisbindung in Zusammenhang mit einem Gesamtumsatzrabattkartell wollen wir nicht eingehen, da eine Darstellung dieser Gegebenheiten den Rahmen der vorliegenden Untersuchung sprengen würde.

Obwohl nach dem Kriege die Reifengrößen genormt wurden, hat sich die Zahl der Typen wegen der Vielzahl von Kleinwagen vermehrt. Die Lagerhaltung wird dadurch erschwert. Ein gewisser Vorteil ist allerdings insofern gegeben, als sämtliche Reifenhersteller der Bundesrepublik in Frankfurt ein Auslieferungslager unterhalten, wodurch eine sofortige Belieferung bzw. Abholung ermöglicht wird.

Die Situation der vorwiegend händlerisch orientierten Kleinbetriebe ist aufgrund der angegebenen Tatsachen äußerst kritisch. Eine Besserung ist trotz steigender Motorisierung nicht zu erkennen. Bemerkenswert ist, daß im Gegensatz zu anderen Handwerkszweigen gerade eine Reihe von Kleinstbetrieben - wegen des Schwindens der handwerklichen Basis - stärker händlerisch orientiert ist.

C. Summarisch erfaßte Zweige

METALLHANDWERK

1. Fahrrad- und Nähmaschinen-Mechaniker

Die Handwerkszählung 1956 wies im Fahrrad-Mechaniker-Handwerk 84 Betriebe mit insgesamt 180 Beschäftigten aus. Diese Zahlen dürften auch heute noch zutreffen. Im Jahre 1955 belief sich der Handelsumsatz auf rund 3 Millionen DM, der Handelsanteil auf fast 80 v. H., das Handelsvolumen betrug etwa 1,5 v. H.

Der Absatz an Motorrädern, der in den Jahren nach der Währungsreform beträchtlich war, begann 1954/1955 durch das Vordringen des Automobils stark nachzulassen und spielt heute nur noch eine untergeordnete Rolle. Etwa im Jahre 1953 erschien das Moped auf dem Markt und brachte in den folgenden Jahren einen gewissen Ausgleich. In letzter Zeit trat jedoch - bedingt durch den Führerscheinzwang - ein starker Absatzrückgang ein. Nach Angaben eines Betriebes sind ältere Leute in vielen Fällen oft nicht mehr bereit, die Fahrprüfung abzulegen. Allerdings hat sich der Fahrradabsatz seit 1960 merklich belebt. Nach Angaben verschiedener Befragter verwenden zum Teil auch Gewerbebetriebe wegen der zunehmenden Parkraumnot zur Erledigung kleinerer Besorgungen wieder Fahrräder. Auch ge-

sundheitliche Gründe dürften bei der Belebung des Fahrradabsatzes eine gewisse Rolle spielen. Hauptabnehmer sind jedoch nach wie vor Jugendliche.

Die Lage dieses Handwerkszweiges wird durch die Saisonabhängigkeit stark beeinflusst. Nur die Zeit zwischen Frühjahr und Herbst, also ein Zeitraum von etwa sechs Monaten, bringt in der Regel eine ausreichende Beschäftigung, falls die Witterungsbedingungen günstig sind. Die gegenwärtige Auftragslage wurde jedoch als gut bezeichnet und war nach Angaben der Innung auch in den Wintermonaten 1960/1961 befriedigend.

Nachteilig macht sich die Vielzahl der Typen bei Fahrrädern sowie insbesondere bei Mopeds bemerkbar (bei gleichen Typen noch die unterschiedliche Lackierung), die zu einer großen Auswahl zwingt und die Ersatzteilerhaltung außerordentlich erschwert. Einige Betriebe haben aus diesem Grunde sowie wegen des Arbeitskräftemangels und der als zu gering bezeichneten Spannen den Vertrieb von Mopeds aufgegeben.

Bei den Vertretern dieses Zweiges handelt es sich meist um Kleinstbetriebe. Nach Angaben der Innung dürften neben rund 55 Ein-Mann- sowie 20 Zwei-Mann-Betrieben lediglich etwa 10 Betriebe mit mehr als zwei Beschäftigten vorhanden sein. Auch in diesem Zweig spielen mithelfende Familienangehörige, insbesondere im Verkauf, eine bedeutende Rolle. Die Mehrzahl der Betriebe (etwa 80 v. H.) unterhält ein Ladenlokal und befindet sich, schon wegen des größeren Raumbedarfs für die Werkstatt, im weiteren Stadtgebiet und vor allem in den Vororten.

Nur wenige Betriebe mit Ladenlokal (ca. 5) befinden sich im Stadtkern; darunter der größte Betrieb dieser Branche, der allerdings eine Sonderstellung einnimmt. Er unterhält zwei große Verkaufslokale im Stadtkern, und zwar für Haushaltsnähmaschinen, Spezialnähmaschinen für gewerbliche Verwender und Strickapparate einerseits, sowie Fahrräder, Kinderfahrzeuge und Kleinkind-Ausstattungen andererseits. Auf dem Gebiet der "Baby-Ausstattung" bezeichnet sich dieser Betrieb als das größte Fachgeschäft Hessens. Das Sortiment umfaßt Kinderwagen, -betten, -möbel sowie eine Vielzahl einschlägiger Artikel. Die Lagerhaltung für Fahrräder und Kinderwagen hat sich nach Angaben dieses Betriebes gegenüber vor dem Kriege vervielfacht, bedingt durch die hohen Kundenansprüche sowie den raschen Modellwechsel insbesondere bei Kinderwagen. Auch auf dem Nähmaschinen-Sektor dürfte dieser Betrieb einer der bedeutendsten in Frankfurt sein. Die Reparaturen an herkömmlichen Nähmaschinen wurden als äußerst gering bezeichnet. Erst seit etwa 1957 nahm die Reparaturtätigkeit durch das Vordringen der elektrischen Nähmaschine, deren Betreuung höhere Kenntnisse erfordert,

zu. Auch wurde darauf hingewiesen, daß in manchen Fällen Qualitätsminderungen bei Fertigerzeugnissen zu beobachten seien, wodurch sich der Reparaturanfall erhöhe. Elektrische Koffernähmaschinen sind schon wegen der meist begrenzten Wohnraumverhältnisse stark in den Vordergrund gerückt.

Dieser Betrieb zählt insgesamt 36 Beschäftigte, darunter vier handwerkliche Fachkräfte, und zwar jeweils zwei auf dem Fahrrad- bzw. Nähmaschinensektor. Die Fahrrad-Werkstatt wurde als Zuschußbetrieb bezeichnet, da etwa die Hälfte aller Arbeiten auf die kostenlose Montage von Zubehörartikeln entfällt. Auf dem Gebiet der Nähmaschinen ist die Situation etwa dieselbe. Hier werden die Mechaniker auch zur Überprüfung der vom Hersteller gelieferten bzw. der Konfektionierung von Importnähmaschinen sowie zur Wartung der Kundenvorführmaschinen eingesetzt. Es wurde hervorgehoben, daß die Qualität der Reparatur wesentlich zur Förderung des Handels beiträgt. Der Handelsanteil übersteigt insgesamt 90 v.H. Der Kundenkreis reicht weit über Frankfurt hinaus.

Die Mehrzahl der Betriebe beschränkt sich auf die Reparatur von Mopeds und Fahrrädern. Eine Reihe von Betrieben nimmt ausschließlich Fahrrad-reparaturen vor. Nach Angaben eines Betriebes hat sich - bedingt durch das erhöhte Sicherheitsbedürfnis - die Nutzungsdauer der Fahrräder verkürzt. Dadurch ist die Zahl der Reparaturen je Fahrrad geringer geworden.

Nur etwa 10 in der Regel größere Betriebe, darunter der zweitgrößte Betrieb dieses Zweiges mit etwa 7 Beschäftigten, sowie ein weiterer Betrieb mit etwa 4 Beschäftigten, dessen Handelsanteil sich auf etwa 60 v.H. beläuft, befassen sich mit der Reparatur von Motorrädern und -rollern. Nach Angaben eines befragten Zwei-Mann-Betriebes hat die Reparaturtätigkeit auf diesem Gebiet in den vergangenen Jahren trotz des abnehmenden Motorradbestandes (1) stark zugenommen, so daß der Auftragsanfall jeweils auch in den Wintermonaten befriedigend war. Dies dürfte in erster Linie darauf zurückzuführen sein, daß Kraftfahrzeug-Mechaniker-Werkstätten, die früher in vielen Fällen auch Motorradreparaturen durchführen, heute ausschließlich Kraftfahrzeuge betreuen. Die heutige Lage wurde von dem

(1) Der Bestand an Krafträdern in Frankfurt a/M betrug am 20.8.1950 rund 9.500, erreichte am 1.9.1955 einen Höchststand mit über 21.500 und sank zum 1.7.1960 auf rund 15.400 Einheiten ab. Vgl. hierzu : Statistisches Jahrbuch Frankfurt am Main 1960, Hrsg. vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, S.93

befragten Betrieb als ausgeglichener und günstiger bezeichnet, da der Absatz von Motorrädern mit erheblichen Risiken sowie zahlreichen zeitraubenden und unentgeltlichen Klein-Reparaturen und Kundendienstleistungen verbunden war. Die damaligen hohen Handelsumsätze ließen also nicht unbedingt auf eine besonders günstige Verdienstsituation schließen. Während auf dem Reparatursektor Motorräder vor Mopeds und Fahrrädern die erste Stelle einnehmen, zeigt sich im Verkauf eine umgekehrte Reihenfolge. Der Handelsanteil wurde mit etwa 75 v.H. angegeben.

Das Sortiment der Zweirad-Mechaniker-Betriebe beschränkt sich in der Regel auf Fahrräder, Mopeds sowie Kinderfahrzeuge, während Kinderwagen wegen der erforderlichen großen Auswahl, des erheblichen Raumbedarfs und des raschen Modellwechsels nur in relativ wenigen Fällen anzutreffen sind. So war beispielsweise zu beobachten, daß einige Betriebe diesen Artikel aufgegeben haben. Daneben spielt bei manchen Betrieben Zubehör im weiteren Sinne, wie beispielsweise Regenschutzbekleidung noch eine gewisse Rolle. Einige Betriebe führen fast ausschließlich Fahrräder. Branchenfremde Artikel sind im Gegensatz zu Betrieben in ländlichen Gegenden in der Regel nicht anzutreffen. Zu erwähnen bleibt, daß nach Angaben eines früheren Obermeisters der Handel in manchen Fällen kaum rentabel sein dürfte.

Zwischen den einzelnen Sparten des Mechanikerhandwerks (Zweirad-, Büro- und Nähmaschinenmechaniker) hat sich in Frankfurt eine weitgehende Trennung vollzogen, während auf dem Lande Kombinationsformen, wie Fahrrad- und Nähmaschinen-Mechaniker, bzw. Büro- und Nähmaschinen-Mechaniker stärker verbreitet sind.

Im Jahre 1955 waren etwa 15 Betriebe fast ausschließlich handwerklich tätig, bei mehr als 30 Betrieben lag der Schwerpunkt auf der Handelstätigkeit. Jedoch dürfte auch bei den übrigen Betrieben der Handel im Vordergrund stehen, da der Handelsanteil der Betriebe mit handwerklichem bzw. nichthandwerklichem Schwerpunkt kaum Unterschiede aufweist. Im Gegensatz zu anderen Zweigen ist die Konzentration des Handelsumsatzes auf eine relativ geringe Anzahl von Betrieben weniger ausgeprägt.

Insbesondere das Nähmaschinen-Mechanikerhandwerk ist in Frankfurt nur schwach vertreten. Es bestehen nur noch einige wenige Betriebe (im Jahre 1955 waren 8 Betriebe ausgewiesen). Der im Jahre 1955 erzielte Handelsumsatz von rund 130.000 DM ist unbedeutend. Auf dem Nähmaschinen-Sektor entfällt der Vertrieb - mit Ausnahme des bereits erwähnten Betriebes - vorwiegend auf Generalvertreter bzw. eigene Verkaufsstellen der In-

dustrie. So unterhält beispielsweise ein Industrieunternehmen in Frankfurt vier Verkaufsstellen für Haushalts-, Handwerker- und Industrie-Nähmaschinen, wobei auch der Kundendienst durchgeführt wird. Hinzu kommt, daß auch Kauf- und Versandhäuser den Vertrieb von Nähmaschinen übernommen haben.

2. Gas- und Wasserinstallation mit Klempnerei

Die Handwerkszählung 1956 wies einen Bestand von rund 260 Betrieben mit über 2.000 Beschäftigten aus. Der Handelsumsatz belief sich auf rund 1,8 Millionen DM, der Handelsanteil auf 6,5 v.H., das Handelsvolumen auf 0,9 v.H.

Der in diesem Handwerkszweig ausgewiesene Handelsanteil ist zwar nur gering, jedoch insofern problematisch, als Verkäufe, die mit einer handwerklichen Tätigkeit (Installation) verbunden sind, als Handwerksumsatz ausgewiesen werden.

Nur etwa 15 v.H. aller Betriebe unterhalten ein Ladenlokal, das in der Mehrzahl der Fälle Ausstellungsraum für die zu installierenden Geräte und Auftragsannahmestelle darstellt. Lediglich einige kleinere Betriebe in den Außenbezirken vertreiben auch Haushaltwaren. Der Handel konzentriert sich vorwiegend auf kleinere Betriebe, während die größten Vertreter dieses Zweiges fast ausschließlich Neubauinstallationen durchführen und nicht über ein Ladenlokal verfügen. Der Handel mit Kühlschränken, Waschmaschinen usw. hat sich in den vergangenen Jahren laufend verringert. Ein befragter Vorortbetrieb mit kleinem Ladenlokal erklärte, daß die Handels-tätigkeit vor allem in den letzten beiden Jahren nachgelassen habe. Lediglich der Absatz an Öfen wurde als befriedigend bezeichnet. Bei einem weiteren Betrieb mit Ladenlokal werden Kühlschränke schon seit einigen Jahren nicht mehr geführt. Es wird jedoch Groß- und Einzelhandel mit Propangas betrieben. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 50 v.H. Abnehmer sind sowohl gewerbliche Verwender (Installateure) als auch Haushalte. In Frankfurt sind noch 5 Handwerksbetriebe als Untervertreter auf Provisionsbasis in den Vertrieb eingeschaltet. Nach Angaben eines Betriebes wurden in einigen Fällen betriebseigene Ladenlokale aufgegeben und vermietet, wobei die Mieteinnahmen gegenüber dem Gewinn aus Handelstätigkeit höher liegen. In den vergangenen Jahren wurde gasbeheizte in zunehmendem Maße durch elektrische Geräte verdrängt. Die Einführung eines günstigeren Tarifs für Gasheizgeräte zeigte jedoch einen spürbaren Absatzerfolg. Jedoch sind die Installateure auch beim Verkauf von Gasgeräten (die Umsätze wer-

den wegen der erforderlichen Installationstätigkeit zum Handwerksumsatz gerechnet) stark benachteiligt. Ein im Jahre 1961 in der Innenstadt eröffnetes Spezialkaufhaus mit großer Ausstellungsfläche bezeichnet sich als das führende Spezialhaus für Haushalt-Großgeräte im Rhein-Main-Gebiet. Das Angebot erstreckt sich auf Elektro- sowie gas- und ölbeheizte Haushaltgeräte aller Art und Einbauküchen mit Gerätekombinationen. Zusammen mit dem Stammhaus in Offenbach zählt dieser Betrieb etwa 80 Beschäftigte, wovon ein beachtlicher Anteil auf handwerkliche Fachkräfte entfällt. Es werden außer den Monteuren einige Gas- und Wasser- bzw. Elektroinstallationsmeister und Heizungsfachleute beschäftigt. Sämtliche verkauften Geräte werden installiert. Die Gerätepreise liegen mit Ausnahme weniger preisgebundener Erzeugnisse nach Angaben dieses Betriebes beachtlich unter den Richtpreisen.

Außerdem befaßt sich die sogenannte "Gasgemeinschaft", eine Interessengemeinschaft der Maingaswerke, der Gas- und Wasserinstallateure sowie des Fachhandels, die in der Innenstadt ein großes Ausstellungslokal unterhält, mit dem Direktvertrieb von Gasgeräten an Haushalte, wobei auch ein eigener Kundendienst unterhalten wird. Jedoch wird auch weiterhin ein Stamm von etwa 30 bis 40 bewährten Installationsbetrieben zum Anschluß der Geräte herangezogen. Der betreffende Betrieb erhält eine Vergütung von etwa 5 v.H. des Gerätewertes. Die Kosten der eigentlichen Installationstätigkeit werden dem Kunden von dem beauftragten Betrieb in Rechnung gestellt. Nach Inbetriebnahme der Geräte erfolgt die Betreuung durch die Gasgemeinschaft. Um der starken Konkurrenz von Einzelhandels-Großbetrieben zu begegnen, wurden die Gerätepreise um 15 v.H. gesenkt. Es wurde hervorgehoben, daß Gas als Energiequelle mit der Erschließung neuer Produktionsquellen (Erd- und Raffineriegas) künftig wieder stärker in den Vordergrund rücke. Der Gewinn der Gasgemeinschaft wird zu gleichen Teil an die beteiligten Partner ausgeschüttet. Ein Drittel der Gewinne fließt demnach an die Innung der Gas- und Wasserinstallateure, die die Verteilung an die Innungsmitglieder vornimmt.

Der Auftragsanfall ist zwar durch die rege Bautätigkeit äußerst stark, nachteilig macht sich jedoch bemerkbar, daß insbesondere bei größeren Projekten die erforderlichen sanitären Anlagen in zunehmendem Maße zur Verfügung gestellt werden, wodurch der Installateur nicht in den Genuß der teilweise beachtlichen Rabatte gelangt. Er erhält lediglich einen prozentualen Zuschlag auf den Materialwert für das entstehende Verarbeitungsrisiko.

Ein befragter Betrieb erklärte, daß bei etwa 80 v.H. aller Aufträge sanitäre Anlagen vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt würden. Das Installations-

material, bei welchem die Spanne wesentlich niedriger liegt, wird meist noch selbst gestellt.

Im Jahre 1955 erreichten 4 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt mehr als 40 v.H. des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von knapp 65 v.H. Der durchschnittliche Handelsanteil bei den übrigen Betrieben belief sich lediglich auf 4 v.H. 75 v.H. des gesamten Handelsumsatzes entfielen auf kleinere Betriebe mit weniger als 10 Beschäftigten.

Wie auch die Befragung ergab, wurde und wird der Handel fast ausschließlich von relativ wenigen kleineren, mit Ladenlokal verbundenen Betrieben, die sich meist in den Vororten befinden, ausgeübt und zeigt eine ständig nachlassende Tendenz.

3. Elektroinstallateure

Die Handwerkszählung 1956 wies einen Bestand von rund 230 Betrieben aus. Im Jahre 1955 belief sich der Handelsumsatz auf rund 4,5 Millionen DM, der Handelsanteil auf 18,2 v.H., das Handelsvolumen auf 2,3 v.H.

Wie bei den Gas- und Wasserinstallateuren sind auch hier Umsätze an Geräten, die zur gebrauchsfertigen Überlassung der Installation bedürfen, dem Handwerksumsatz zuzurechnen. Im Gegensatz zu dem genannten Zweig ist der Handel stärker ausgeprägt, auch sind weit mehr Betriebe, und zwar etwa 40 v.H., mit einem Ladenlokal verbunden. Von den schätzungsweise 90 Betrieben mit Ladenlokal befinden sich lediglich etwa 15 im Stadtkern, die übrigen verteilen sich auf das gesamte Stadtgebiet. Der Handel konzentriert sich in diesem Zweig in stärkerem Maße auch auf kleinere Einheiten, während zum Teil größere leistungsfähige Betriebe nicht über ein Ladenlokal verfügen.

Bei einem befragten Zehn-Mann-Betrieb mit Ladenlokal im Stadtkern beläuft sich der Handelsanteil auf etwa 50 v.H. Die Handelstätigkeit wurde wegen der günstigen Lage und des hohen Anteils an ausländischen Kunden als befriedigend bezeichnet. Das Sortiment enthält Elektrogeräte und Beleuchtungskörper. Der Verkauf von Großgeräten (z.B. Kühlschränke) hat jedoch abgenommen. Auch läßt die begrenzte Ausstellungsfläche keine größere Auswahl zu. Auf handwerklichem Gebiet erstreckt sich die Tätigkeit vorwiegend auf die Neuverlegung bestehender Installationen sowie Erweiterungsarbeiten. Neubauten werden kaum installiert. Der Kundenkreis, darunter einige Hotelbetriebe, beschränkt sich weitgehend auf die Innenstadt.

Ein zu den größten Vertretern dieses Zweiges zählender Betrieb mit rund 60 Beschäftigten unterhält ebenfalls ein Ladenlokal im Stadtkern. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 33 v.H. Trotz größter Konkurrenz des Einzelhandels wurde der Standort als sehr günstig bezeichnet. Das Sortiment enthält Elektrogeräte und Beleuchtungskörper. Der Verkauf von Kühlschränken ist jedoch stark zurückgegangen. Auf handwerklichem Gebiet stehen Neubauinstallationen im Vordergrund.

Das Sortiment zweier weiterer Betriebe im Stadtkern erstreckt sich vorwiegend auf Beleuchtungskörper. Ein anderer Betrieb verkauft hauptsächlich Elektro-Kleinartikel.

In Frankfurt besteht eine Einkaufsgenossenschaft der Elektroinstallateure. Der Schwerpunkt liegt auf dem Absatz von Installationsmaterial an die angeschlossenen Betriebe. Der Umsatz an Elektrogeräten konnte nur durch Vergrößerung der Mitgliederzahl gehalten werden, Radio- und Fernsehgeräte wurden aufgegeben.

Nach Angaben der Genossenschaft sowie des Obermeisters stößt die Handelstätigkeit zunehmend auf Schwierigkeiten. Viele Betriebe verfügen nur über ein kleines Ladenlokal und sind daher nicht in der Lage, eine entsprechende Auswahl zu bieten. Außerdem ist der Beziehungshandel stark ausgeprägt, da der Elektrogroßhandel in Frankfurt zahlreich vertreten ist. Viele Großhändler dürften daher, schon aufgrund der starken Konkurrenz, genötigt sein, Zuflucht zu Direktverkäufen an Private zu suchen. Auch stehen viele Großfirmen in Kontakt zu Großhändlern, um ihren Angestellten günstige Einkaufsmöglichkeiten zu sichern. Darüber hinaus sind in der Innenstadt neben Kaufhäusern vor allem zwei große Einzelhandelsbetriebe anzutreffen - der eine wurde unter "Gas- und Wasserinstallation" bereits erwähnt - die zu gleichen Bedingungen einkaufen dürften wie die Genossenschaft, und eventuell sogar günstiger als mancher Großhandelsbetrieb. Sie sind daher in der Lage, ihren Kunden beachtliche Preisnachlässe zu gewähren. Darüber hinaus verfügen diese Betriebe über eine große Ausstellungsfläche und ein entsprechendes Sortiment. In einem Falle werden über 50 verschiedene Typen von Waschautomaten angeboten. Wie der Obermeister erklärte, haben sich die Verkaufsumsätze seit 1955 erheblich vermindert. So klagten vor allem Betriebe in den Außenbezirken über ständig nachlassende Verkaufsumsätze. Bisher sei jedoch nicht festzustellen, daß Ladenlokale aufgegeben würden, da das Ladenlokal - selbst bei nur geringen Verkaufseinnahmen - zugleich Werbemittel, Büro und Auftragsannahmestelle sei. Im Gegensatz zur Großstadt ergäben sich für Elektroinstallateure in kleineren Gemeinden weit günstigere Verkaufschancen. In Frankfurt scheint sich jedoch eine stärkere Trennung zwischen Einzelhandel und Elektroinstallation abzuzeichnen.

Nach Ansicht verschiedener Befragter dürfte sich das Angebot vor allem an größeren Elektrogeräten künftig in zunehmendem Maße auf wenige Großbetriebe konzentrieren. Im Gegensatz zu den Gas- und Wasserinstallateuren ist es den Elektroinstallateuren gelungen, Versuche der Auftraggeber, das Installationsmaterial zur Verfügung zu stellen, erfolgreich abzuwehren. So erklärten verschiedene Betriebe, daß Aufträge abgelehnt würden, falls das Material nicht selbst gestellt werden dürfe. Eine Reihe von Betrieben hat sich auf bestimmte Arbeitsgebiete wie Installation von Kühlanlagen, Alarmanlagen, elektrische Anlagen für Ölheizungen, Schaltschrankbau etc. spezialisiert.

Werfen wir abschließend noch einen Blick auf die Umsatzstruktur dieses Zweiges im Jahre 1955, so zeigt sich, daß 12 Betriebe mit händlerischem Schwerpunkt bereits ein Fünftel des Handelsumsatzes erreichten, wobei sich der durchschnittliche Handelsanteil auf etwa 75 v.H. belief. Eine Gliederung nach Beschäftigtengrößenklassen zeigt, daß mehr als 40 v.H. des Handelsumsatzes auf Betriebe mit bis zu 9 Beschäftigten entfielen (durchschnittlicher Handelsanteil 28 v.H.), während rund 20 Großbetriebe mit 25 und mehr Beschäftigten lediglich 25 v.H. des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von knapp 10 v.H. auf sich vereinigten. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, daß Installations-tätigkeit (z.B. von Neubauten) einerseits und Handelstätigkeit andererseits getrennte Gebiet sind. Großbetriebe weisen daher wegen des hohen Handwerkumsatzes nur einen relativ bescheidenen Handelsanteil aus, wie das angeführte Beispiel zeigt. Die in Verbindung mit der Handelstätigkeit auftretenden Reparaturen haben sich nach Angaben des Obermeisters seit etwa 1952 stark verringert und sind heute kaum noch von Bedeutung.

HOLZHANDWERK

4. Schreiner

Das Schreinerhandwerk umfaßt insgesamt vier Zweige, nämlich Möbelschreiner, Bauschreiner, kombinierte Betriebe sowie das sonstige Tischlerhandwerk. Insgesamt umfaßte das Schreinerhandwerk 1956 etwa 400 Betriebe, wovon 50 Betriebe als Möbelschreiner mit einem Handelsanteil von rund 35 v.H. ausgewiesen waren. Der Handelsanteil im gesamten Schreinerhandwerk belief sich jedoch lediglich auf rund 10 v.H., das Handelsvolumen auf 1,5 v.H.

Es dürfte jedoch nur einige wenige Betriebe geben, die sich vorwiegend

mit dem Handel fertigbezogener Möbel befassen. Der Vertrieb von Fertigmöbeln entfällt in Frankfurt vorwiegend auf große Möbelhäuser im Stadtkern (insbesondere um die Konstabler Wache ist eine starke Agglomeration festzustellen).

Im Frankfurter Schreinerhandwerk herrscht die reine Auftragsfertigung vor. Das Tätigkeitsgebiet erstreckt sich auf individuelle Inneneinrichtungen und Innenausbau (Gaststätten, Läden, Schallerräume etc.). Einige Betriebe haben die Serienfertigung von Türen, Fenstern, Kisten usw. aufgenommen. Ein Betrieb unterhält nach Angaben der Handwerksrolle ein Sägewerk und handelt mit Nutzholz. Einzelne Betriebe betreiben Handel mit Särgen.

Insgesamt spielt jedoch die Handelstätigkeit nur eine untergeordnete Rolle und dürfte eher abgenommen haben.

Das Untersuchungsergebnis wird durch die Umsatzstruktur dieser Zweige im Jahre 1955 bestätigt. So erreichten allein etwa 3 Möbelschreinerbetriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt 65 v.H. des gesamten Handelsumsatzes dieses Zweiges bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von rund 80 v.H. Der restliche Handelsumsatz entfiel fast ausschließlich auf weitere 7 Betriebe (durchschnittlicher Handelsanteil 33 v.H.). Bauschreiner und "Sonstige" erzielten keine bzw. nur unbedeutende Handelsumsätze. Bei den kombinierten Bau- und Möbelschreinerbetrieben entfielen ebenfalls über 60 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf etwa 2 bis 4 von rund 230 Betrieben.

BEKLEIDUNGS-, TEXTIL- und LEDERHANDWERK

5. Herrenschn~~e~~ider

Die aufgrund der Handwerkszählung 1956 ausgewiesene Zahl von rund 440 Betrieben dürfte sich nicht wesentlich verändert haben. Im Jahre 1955 betrug der ausgewiesene Handelsumsatz knapp 1 Million DM, der Handelsanteil fast 11 und das Handelsvolumen etwa 0,5 v.H.

Nur etwa 10 bis 15 der heute bestehenden Betriebe zählen nach Angaben des Obermeisters mehr als 15, darunter der größte etwa 30 Beschäftigte. Der Anteil der Ein-Mann-Betriebe beträgt etwa ein Drittel. Im Gegensatz zum Kürschnerhandwerk spielt jedoch die Lohnarbeit für andere Betriebe in diesem Zweig kaum eine Rolle. Die Lage des vor dem Kriege stark übersetzten Schneiderhandwerks hat sich ständig gebessert. Die Betriebe sind

gut beschäftigt. Der Handel ist nur schwach ausgeprägt und dürfte im wesentlichen auf wenige, darunter vor allem zwei Betriebe im Stadtkern entfallen. Zwar unterhält auch eine Reihe kleinerer Betriebe ein Ladenlokal in den Außenbezirken, das jedoch in der Regel zugleich als Auftragsannahmestelle - meist auch noch für Wäschereien bzw. Chemischreinigung - dient, während der Handel kaum nennenswert sein dürfte.

In kleineren Gemeinden sind dagegen die Schneider mit Erfolg bestrebt, als "Herrenausstatter" in stärkerem Umfang in den Handel vorzudringen.

Im Jahre 1955 erzielten 3 Betriebe rund 32 v.H. des gesamten Handelsumsatzes, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 30 v.H. Ein weiteres knappes Drittel des Handelsumsatzes entfiel auf etwa 2 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt.

6. Damenschneider

Im Jahre 1956 waren 600 Betriebe ausgewiesen. Diese Zahl dürfte sich jedoch inzwischen erheblich verringert haben. Der Handelsumsatz erreichte 1955 nahezu 1,8 Millionen DM. Handelsanteil und Handelsvolumen beließen sich auf rund 33 bzw. 0,9 v.H.

Trotz des beachtlichen Handelsanteils ist die Zahl der Betriebe, die Handel mit Konfektion betreiben, nach Angaben der Innung äußerst gering. Lediglich etwa 5 größere Betriebe (der größte zählt etwa 60 bis 65 Beschäftigte) verfügen neben einem Maßatelier noch über ein größeres Ladenlokal und einen ausgedehnten Handel mit fertigbezogenen Stücken. Diese Betriebe befinden sich fast ausnahmslos im Stadtkern. Der gesamte Handelsumsatz dieses Zweiges dürfte also zum überwiegenden Teil auf nur wenige Betriebe entfallen. Die beträchtliche Höhe des Handelsanteils ist allerdings auch darauf zurückzuführen, daß die Kunden im Jahre 1955 das zu verarbeitende Material noch weitgehend zur Verfügung stellten. Die Handwerksumsätze waren also wegen des niedrigen Materialanteils vergleichsweise gering. Heute werden die erforderlichen Stoffe wieder in zunehmendem Maße von den Betrieben zur Verfügung gestellt. Große Stoff-Versandhäuser versorgen die einzelnen Betriebe mit Stoffmusterkatalogen, aufgrund derer die Kundin ihre Auswahl trifft. Die Betriebe erhalten auf ihre Bezüge einen Rabatt und gegebenenfalls einen Jahresbonus. Dadurch haben sich die Einkünfte verbessert. In gewissem Sinne findet also auch hier ein Verkauf statt, der jedoch als Handwerksumsatz ausgewiesen wird und diesen erheblich erhöht. Früher verfügten gute Ateliers auch über ein größeres Stofflager. Dies kommt allerdings wegen des raschen Modewechsels, der ständig neue Farben und Dessins verlangt, kaum noch in Betracht.

Von der Innung wurde erwähnt, daß eine Zweigleisigkeit, d.h. Maßarbeit sowie Handel mit Konfektion, besonders in kleineren Betrieben gewisse Gefahren in sich berge. Oft leide die Genauigkeit der Maßarbeit darunter, während der Handel doch keinen befriedigenden Umfang annehme. Auch dürfte die Aufnahme der Handelstätigkeit insofern schwierig sein, als in den vergangenen Jahren zahlreiche kleine Modesalons eröffnet wurden, die mit einem sehr individuellen Angebot aufwarten.

Der in Frankfurt ansässige Bundesinnungsverband versucht jedoch, den Handel mit kleinen modischen Zutaten (Tücher, Schals etc.) zu fördern, um die Verdienstmöglichkeiten der Betriebe zu verbessern. Die Innung hob ferner hervor, daß die Kundschaft auch heute noch in vielen Fällen nicht bereit sei, die geleistete Arbeit entsprechend zu würdigen und die Preise zu drücken versuche.

Im Jahre 1955 erzielten 6 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt rund drei Viertel des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von fast 80 v.H. Nahezu der gesamte restliche Handelsumsatz entfiel auf weitere 3 Betriebe mit einem durchschnittlichen Handelsanteil von knapp 40 v.H.

7. Putzmacher

Die Zahl der Betriebe belief sich nach Angaben der Handwerkszählung 1956 auf 83, der im Jahre 1955 erzielte Handelsumsatz auf fast 1,1 Millionen DM. Der Handelsanteil betrug 52 v.H., das Handelsvolumen 0,5 v.H.

In den vergangenen Jahren ist die Zahl der Betriebe erheblich zurückgegangen. Heute dürften etwa noch 35 Betriebe bestehen. Nach Angaben der Obermeisterin sind die Gründe hierfür in erster Linie auf den eingetretenen Modewandel zurückzuführen, wodurch der Hut als Bestandteil der Garderobe weitgehend verdrängt wurde. Dadurch bedingt war eine große Zahl von Betrieben zur Aufgabe ihrer Tätigkeit gezwungen. Seit etwa 2 Jahren ist jedoch wieder eine stärkere Aufwärtsbewegung feststellbar. Der Zug zur betont fraulichen Kleidung, von Paris ausgehende Modeeinflüsse sowie das Streben nach individueller Kleidung haben die Chancen des Putzmacherhandwerks verbessert. Die Betriebe sind gut beschäftigt. Es besteht jedoch ein starker Mangel an Fachkräften, die in den vergangenen Jahren gezwungenermaßen abwanderten. Noch im Jahre 1955 bestanden 5 größere Betriebe mit Ladengeschäft im Stadtkern, auf welche der in diesem Zweige ausgewiesene Handelsumsatz überwiegend entfiel. Es bestehen lediglich noch zwei der genannten fünf Betriebe, wovon der eine fast ausschließlich, der andere

zu etwa 50 v.H. Handelsware vertreibt. Auf dem Gebiet der Fertigware ist die Konkurrenz der Kaufhäuser allerdings beträchtlich.

Die übrigen Betriebe sind von geringfügigen Ausnahmen abgesehen rein handwerklich tätig. Dieser Zweig ist also trotz des im Jahre 1955 ausgewiesenen Handelsanteils von 52 v.H. vorwiegend handwerklich orientiert. Wie beim Damenschneiderhandwerk sind die handeltreibenden Betriebe fast ausschließlich im Stadtkern anzutreffen.

Die Umsatzangaben für das Jahr 1955 zeigen, daß allein die drei umsatzstärksten Betriebe über 50 v.H. des gesamten Handelsumsatzes, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 70 v.H., auf sich vereinigten, während 66 Betriebe mit Umsätzen unter DM 50.000 bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 15 v.H. nur 7 v.H. des gesamten Handelsumsatzes zu erreichen vermochten.

8. Schuhmacher

Der Handelsumsatz des Schuhmacherhandwerks belief sich im Jahre 1955 auf etwas mehr als 1,1 Millionen DM. Der Handelsanteil betrug knapp 17 v.H., das Handelsvolumen rund 0,6 v.H.

Das Schuhmacherhandwerk hatte innerhalb der letzten 25 Jahre in Frankfurt einen erheblichen Rückgang zu verzeichnen. Betrug die Zahl der Betriebe zum 1.1.1936 noch 1031, so verringerte sie sich inzwischen auf rund 400 Betriebe. Nach Angaben des Obermeisters hat sich die Leistungsfähigkeit der Betriebe durch rationellere Arbeitsmethoden und eine weitgehende Mechanisierung gegenüber vor dem Kriege jedoch etwa verdreifacht.

Die in den Jahren nach 1950 infolge des starken Vordringens langlebiger Gummisohlen äußerst ungünstige Situation hat sich merklich gebessert. Die Betriebe sind allgemein gut beschäftigt. Einige Betriebe übernehmen auch Reparaturen für Schuheinzelhandelsbetriebe. In diesem Zweig dominiert der klein-betriebliche Charakter. Etwa 60 v.H. aller Betriebe entfallen auf Ein-Mann-Betriebe. Nur wenige größere Betriebe sind vorhanden, so z.B. ein Betrieb im Stadtkern (in Hauptbahnhofsnähe) mit etwa 15 bis 20 Beschäftigten, sowie zwei Filialbetriebe mit etwa 4 bzw. 13 Werkstätten.

Der Handel beschränkt sich bei den meisten Betrieben auf kleine Artikel wie Schuhpflege-Mittel, Einlegesohlen etc., die über die Schuhmacher-Einkaufsgenossenschaft bezogen werden können. Der Verkauf von Schuhen

dagegen entfällt fast ausschließlich auf den Schuheinzelhandel, dessen größte Betriebe sich im Stadtkern befinden. Nur drei Schuheinzelhandelsgeschäfte sind mit einem handwerklichen Nebenbetrieb in die Handwerksrolle eingetragen. Die Mehrzahl dieser Betriebe nimmt jedoch Schuhreparaturen an, die im allgemeinen an Handwerksbetriebe weitergegeben werden dürften.

Schätzungsweise sind nur etwa 10 Schuhmacherbetriebe mit einem Schuhgeschäft verbunden. Diese liegen fast ausschließlich in den Vororten. Bei den reinen Handwerksbetrieben ist der Handelsanteil nur auf etwa 2 bis 3 v.H. zu veranschlagen. Der Handelsumsatz dürfte daher größtenteils auf einige wenige Betriebe mit Schuheinzelhandel zurückgehen. Es konnten ferner zwei Schuhmacherbetriebe - davon einer in der Innenstadt - festgestellt werden, die sich mit dem Vertrieb von Lederwaren befassen.

Eine Zunahme der Handelstätigkeit ist nicht zu erkennen. Ein befragter Vorortbetrieb, der die Absicht verfolgte, den Schuheinzelhandel aufzunehmen, mußte diesen Plan wieder aufgeben, da sich der Handel im Kleinen als nicht durchführbar erwies. In Frankfurt ist also eine weitgehende Trennung zwischen Schuheinzelhandel und Schuhmacherhandwerk festzustellen.

Im Jahre 1955 konnten etwa 6 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt fast die Hälfte des gesamten Handelsumsatzes auf sich vereinigen. Der durchschnittliche Handelsanteil dieser Betriebe belief sich auf über 90 v.H. Rund 85 v.H. aller Betriebe wiesen jedoch lediglich einen durchschnittlichen Handelsanteil von knapp 3 v.H. aus. Bei den restlichen Betrieben betrug dieser etwa 14 v.H.

9. Sattler, Polsterer, Dekorateure

Die Sattler, Polsterer und Dekorateure sind in vier Zweige aufgegliedert. So unterscheidet die amtliche Statistik Sattlerei, Autosattlerei, Sattlerei und Polstererhandwerk, Polsterer- und Dekorateurhandwerk. Eine genaue Abgrenzung ist allerdings schwierig, da die Arbeitsgebiete - insbesondere bei den beiden letztgenannten Zweigen - stark ineinander übergehen und sich außerdem auf Tapezier- und Verlegearbeiten (Bodenbeläge) erstrecken.

Bei den Sattlern und Autosattlern mit insgesamt 37 Betrieben (1955) war der Handel nur schwach ausgeprägt. Bei den Sattlern dürfte der Handelsumsatz (Handelsanteil 1955 9 v.H.) im wesentlichen auf einige Betriebe, so beispielsweise auf zwei Betriebe mit Lederwarengeschäft im Stadtkern, die vorwiegend händlerisch orientiert sind, zurückgehen. Einer dieser Betriebe ist seit Ende 1961 nur noch mit einem handwerklichen Nebenbetrieb in die

Handwerksrolle eingetragen. Hinzu kommt ein weiterer Betrieb mit Ladenlokal im Stadtkern, der früher ebenfalls Vollhandwerksbetrieb war und dessen Inhaber die Meisterprüfung abgelegt hat. Heute wird dagegen vorwiegend Handel mit Lederwaren betrieben. Bei den Autosattlern, die insbesondere Autopolster aufarbeiten, Verdecke und Planen herstellen, war der Handelsumsatz (Handelsanteil 1955 0,5 v.H.) vollkommen unbedeutend und dürfte nach Angaben des Obermeisters inzwischen kaum zugenommen haben. Erheblichen Umfang nimmt dagegen der Handel bei den Sattlern und Polsterern sowie den Polsterern und Dekorateur an. So betrug der Handelsanteil 1955 rund 28 bzw. 38 v.H., der Handelsumsatz insgesamt rund 7 Millionen DM, bei einem Handelsvolumen von 3,6 v.H. Beide Zweige umfaßten laut Handwerkszählung 1956 277 Betriebe mit über 1.100 Beschäftigten. Die Zahl der Betriebe dürfte jedoch eher zugenommen haben. In der Handwerksrolle sind 9 handwerkliche Nebenbetriebe ausgewiesen, die Fachgeschäften für Gardinen, Teppiche, Bodenbeläge usw., Möbelhäusern sowie einem Bettenspezialgeschäft angegliedert sind. Nur wenige Betriebe zählen mehr als 10 Beschäftigte. Die Mehrzahl befaßt sich mit Polster-, Tapezier- und Dekorateurarbeiten. Eine Reihe von Betrieben hat sich auf das Verlegen von Bodenbelägen spezialisiert. Die Zahl der Betriebe mit Ladenlokal dürfte sich insgesamt auf rund 50 belaufen. Etwa 15 der größten Betriebe dieser beiden Zweige, u.a. fast alle handwerklichen Nebenbetriebe (darunter zwei ehemalige Vollhandwerksbetriebe), sind im Stadtkern anzutreffen. Vier dieser Betriebe unterhalten noch ein oder zwei Zweiggeschäfte im Stadtkern bzw. im Frankfurter Stadtgebiet sowie in einem Falle in Offenbach. Einer dieser Betriebe bezeichnet sich als Fabrik für Matratzen, Steppdecken, Polstermöbel.

Das Sortiment dieser Betriebe ist nicht einheitlich. So läßt sich im wesentlichen folgende Dreiteilung vornehmen :

1. Teppiche, Gardinen, Bodenbeläge, Tapeten,
2. Möbel und Polstermöbel sowie zum Teil kunstgewerbliche Artikel (Glas, Keramik etc.),
3. Bettenspezialgeschäfte, die insbesondere Decken, Kissen, Matratzen, Bettwäsche, Bettfedern führen, sowie auch Bettfedernreinigung vornehmen.

Bei der Mehrzahl der Betriebe mit Ladenlokal dürfte der Handel überwiegen und der gesamte Handelsumsatz dieser Zweige vorwiegend auf eine Reihe größerer Betriebe im Stadtkern entfallen. So ist auch festzustellen daß sich das Gesamtangebot dieser Branche (unter Einbeziehung des Einzelhandels) in ganz besonderem Maße auf die Innenstadt konzentriert.

Nach Angaben eines befragten Betriebes ist der Möbeleinzelhandel in Frankfurt bedeutend stärker vertreten als in anderen vergleichbaren Großstädten. Dies war vor dem Kriege allerdings noch nicht der Fall. So haben inzwischen auch Kaufhäuser Möbelabteilungen eröffnet. Die wachsenden Ansprüche an die Wohnkultur erfordern zudem eine große Auswahl und erschweren die Lagerhaltung, so daß es kleineren Betrieben kaum möglich sein dürfte, in größerem Umfang in den Handel einzudringen. Nach Angaben des Obermeisters vergibt eine Reihe von Einzelhandelsbetrieben auch Aufträge an Handwerksbetriebe, so beispielsweise das Verlegen von Bodenbelägen, Montage von Gardinen, Dekorationsarbeiten usw.

Für Polsterer und Dekorateur besteht auch eine Einkaufsgenossenschaft, die zugleich ein Einzelhandelsgeschäft im Stadtkern unterhält. Sie liefert vorwiegend das für die handwerkliche Arbeit erforderliche Material, während sich reine Handelswaren auf Teppiche und einige Kleinmöbel beschränken.

Nach Angaben des Obermeisters dürfte der Handel inzwischen noch erheblich zugenommen haben. Entscheidend in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, daß die Herstellung von Polstermöbeln, Matratzen und sonstigen Erzeugnissen rückläufig ist und in zunehmendem Maße dem Vertrieb fertigbezogener Erzeugnisse weicht. So erklärte ein befragter Zehn-Mann-Betrieb mit Ladenlokal in einem stadtnahen Vorort, daß vor dem Kriege sämtliche Polstermöbel selbst angefertigt wurden, während heute zu etwa 75 v. H. Fertigware verkauft wird. Als Hauptursache für diese Entwicklung wurde der Arbeitskräftemangel angegeben. Es werden vollständige Raumausstattungen vorgenommen. Dies wurde bei der bestehenden starken Konkurrenz als entscheidender Vorteil bezeichnet. Der Kundenkreis dieses Betriebes reicht weit über Frankfurt hinaus. Der Handelsanteil beläuft sich auf etwa 40 v. H.

Wie stark sich der Handel auf relativ wenige Betriebe konzentriert, ist auch an den Umsatzzahlen für 1955 abzulesen. Bei den Sattlern und Polsterern erreichten 3 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt 18 v. H. des gesamten Handelsumsatzes, weitere 2 bis 3 der umsatzstärksten Betriebe vereinigten rund 65 v. H. des gesamten Handelsumsatzes auf sich, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 37 v. H. Die restlichen Betriebe (ca. 45) erzielten nur 17. v. H. des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 21 v. H.

Bei den Polsterern und Dekorateur erreichten von 220 Betrieben allein 6 mit nichthandwerklichem Schwerpunkt rund 84 v. H. des gesamten Handelsumsatzes dieses Zweiges bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von 87 v. H. Die restlichen 214 Betriebe erzielten dementsprechend nur

rund 16 v.H. des gesamten Handelsumsatzes dieses Zweiges, wobei sich der durchschnittliche Handelsanteil lediglich auf knapp 10 v.H. belief und in jeder Umsatzgrößenklasse unter 20 v.H. blieb.

NAHRUNGSMITTELHANDWERK

10. Bäcker

Die Handwerkszählung 1956 wies rund 370 Bäckerbetriebe aus. Der Handelsumsatz belief sich im Jahre 1955 auf etwa 5,3 Millionen DM, der Handelsanteil auf 12,5 v.H. Das Handelsvolumen betrug 2,6 v.H.

Die Zahl der Bäckereien hat nach Angaben des Obermeisters seit der Währungsreform um etwa 100 abgenommen. Der Rückgang war vor allem in den letzten Jahren beträchtlich und betraf vorwiegend kleinere Betriebe, die nicht in der Lage waren, die notwendigen Rationalisierungsmaßnahmen durchzuführen. Die Betriebszahl dürfte sich auch weiterhin noch verringern. So wurden nach Angaben der Bäcker Genossenschaft im Jahre 1961 etwa 15 weitere Kleinstbetriebe aufgegeben. Im Zuge des Konsumwandels sind Weiß- und Feinbackwaren in den Vordergrund gerückt. Wurden früher etwa zwei Drittel Roggen- und ein Drittel Weizenmehl verarbeitet, so hat sich dieses Verhältnis heute gerade umgekehrt. Eine klare Trennung zwischen Bäckern und Konditoren ist daher nicht mehr möglich, zumal auch eine Reihe von kombinierten Betrieben anzutreffen ist.

Die in Frankfurt und Höchst (das 1928 eingemeindet wurde) bestehenden beiden Bäcker- und Konditor Genossenschaften wurden im Jahre 1961 vereinigt, die Einkaufsbasis dadurch verbreitert.

Nach Angaben der Genossenschaft sind etwa drei Viertel aller im Stadtgebiet befindlichen Bäcker- und Konditorbetriebe angeschlossen. Es werden auch Handelswaren geführt. Die Handelstätigkeit der Betriebe hält sich jedoch in verhältnismäßig engen Grenzen und erstreckt sich neben Süßwaren (Schokolade, Pralinen usw.) auf eine beschränkte Anzahl von Artikeln wie Mehl, Nudeln, Dosenmilch, Kaffee, Dauerbackwaren (Zwieback, Kekse, usw.). Nach Angaben verschiedener Betriebe ist jedoch der Absatz von Süßwaren in den vergangenen Jahren beträchtlich zurückgegangen, da der Beziehungshandel (Sammelbestellungen in Firmen) stark ausgeprägt ist. Außerdem bestehen in Frankfurt verschiedene Süßwaren- und Spirituosen Geschäfte, die zu Großhandelspreisen anbieten.

Die Mehrzahl der Bäcker beschränkt sich nicht allein auf den Ladenverkauf, sondern beliefert auch Lebensmittelgeschäfte, Gastwirtschaften und Kantinen mit Brot bzw. sonstigen Backwaren. Verschiedene Bäcker vertreiben Spezialbrotsorten (z. B. Vollkronbrot) an ihre Kollegen.

Der wohl größte handwerkliche Betrieb mit etwa 40 Beschäftigten unterhält 5 eigene Verkaufsstellen. Die Handelstätigkeit mit Fertigwaren weist eine breite Streuung auf. So zeigte auch der Handelsanteil in den einzelnen Umsatzgrößenklassen im Jahre 1955 kaum eine Abweichung vom Durchschnitt.

11. Konditoren

Die Handwerkszählung 1956 wies rund 110 Konditoreibetriebe aus. Der Handelsumsatz belief sich im Jahre 1955 auf etwa 5,4 Millionen DM, der Handelsanteil auf rund 35 v. H. Das Handelsvolumen betrug 2,7 v. H.

Bei den Konditoren ist die Zahl der Betriebe mit angegliedertem Café - wenn auch nur kleinsten Umfangs - nach Angaben des Obermeisters inzwischen auf etwa 90 v. H. angestiegen. Hinsichtlich des Handels läßt sich keine eindeutige Aussage machen, da sowohl Ladenverkäufe fremdbezogener Waren als auch Gaststättenumsätze (Kaffee, Spirituosen, Schnellgerichte) zum Handelsumsatz zählen. Der Handelsumsatz der einzelnen Betriebe setzt sich aus diesem Grunde aus den verschiedensten Komponenten zusammen. Nach Angaben des Obermeisters dürfte die Mehrzahl der Konditoreien nicht mehr über Einrichtungen zur Pralinenherstellung verfügen. Der Arbeitskräftemangel hat weitere Betriebe zur Aufgabe dieses Tätigkeitsgebiets gezwungen. Zudem wünschen die Kunden keine lose Ware mehr, sondern repräsentative Geschenkpäckungen. Einige größere Betriebe mit Pralinenfertigung lassen daher eigene Verpackungen herstellen. Auch von den Konditoren wurde die rückläufige Tendenz des Süßwarenumsatzes bestätigt.

12. Fleischer

Die Zahl der Fleischereien belief sich im Jahre 1956 auf nahezu 500. Der Handelsumsatz erreichte im Jahre 1955 4,8 Millionen DM. Der Handelsanteil von 4,4 v. H. war jedoch wegen des außerordentlich hohen Gesamtumsatzes, der mit 109 Millionen DM an zweiter Stelle hinter dem des Kraftfahrzeughandwerks lag, gering. Das Handelsvolumen betrug allerdings 2,4 v. H.

Vor dem Kriege beschränkte sich die Tätigkeit der Metzger im allgemei-

nen auf den Verkauf von Fleisch und selbstgefertigten Fleischwaren. Handelswaren wurden dagegen schon wegen der einschränkenden Bestimmungen des Einzelhandelsschutzgesetzes kaum geführt (1). Insbesondere in den letzten Jahren sind jedoch einschneidende Veränderungen eingetreten, die auch auf die Handelstätigkeit des Fleischerhandwerks nicht ohne Einfluß blieben. In diesem Zusammenhang ist vor allem die Angliederung von Frischfleisch-Abteilungen an Selbstbedienungsläden von Großfilialbetrieben hervorzuheben. Zwei befragte Großfilialunternehmen des Lebensmittel Einzelhandels mit Sitz in Frankfurt unterhalten jeweils einen handwerklichen Nebenbetrieb im Fleischerhandwerk. Jedes dieser beiden Unternehmen verfügt etwa über 150 Filialbetriebe, davon jeweils knapp 50 im Stadtgebiet von Frankfurt. Von den insgesamt 300 Filialen sind 72 mit einer Frischfleisch- und Frischwurstabteilung verbunden, wovon wiederum 32 - und zwar jeweils 16 - auf das Frankfurter Stadtgebiet entfallen. Rund 45 v.H. der gesamten Frischfleischfilialen dieser Unternehmen befinden sich demnach im Stadtgebiet. Beträgt der Anteil an Frischfleischfilialen insgesamt 24 v.H., so im Frankfurter Stadtgebiet bereits 34 v.H. Die Versorgung sämtlicher Frischfleischfilialen mit Frischfleisch- und -wurst, deren Herstellung mit der Verarbeitung (Zerlegen etc.) von Frischfleisch zwangsläufig verbunden ist, erfolgt zentral durch die beiden in Frankfurt befindlichen Verarbeitungsbetriebe, die außer Hilfskräften jeweils etwa 30 bis 40 handwerkliche Fachkräfte beschäftigen. Nach Angaben des einen Unternehmens begann die Angliederung von Frischfleischabteilungen bei 4 Frankfurter Filialen im Jahre 1955. Damals wurden in dem Verarbeitungsbetrieb erst 2, heute dagegen rund 40 handwerkliche Fachkräfte beschäftigt.

Im Laufe der Zeit sollen sämtliche Filialen eine Frischfleischabteilung erhalten. Bei dem zweiten befragten Unternehmen setzte die geschilderte Entwicklung erst später ein.

Das eingekaufte Lebendvieh wird jeweils im Schlachthof geschlachtet und gelangt anschließend in die Verarbeitungsbetriebe. Bei einem Unternehmen dürfte der Bezug bereits geschlachteten Viehs von außerhalb noch von größerer Bedeutung sein. In einem Falle wurde das wöchentliche Schlachtvolumen mit etwa 4 bis 500 Schweinen, etwa 100 Stück Großvieh sowie etwa 50 Kälbern angegeben.

Die Fleischer-Einkaufs GmbH bezifferte die wöchentliche Schlachtmenge der erwähnten Unternehmen an Großvieh jeweils auf durchschnittlich 130

(1) Vgl. Jahrbuch des deutschen Handwerks 1937/38, Berlin 1938, S. 183/184

Stück. Da eine kleinere Metzgerei wöchentlich ein halbes Stück Großvieh benötige, entspreche diese Menge etwa dem Bedarf von rund 500 kleineren Metzgereien. Da der Fleisch- und Fleischwarenverbrauch jedoch weiterhin zugenommen habe, seien die Auswirkungen bislang noch nicht so stark spürbar geworden. Mit einem Rückgang des Betriebsbestandes im Frankfurter Fleischerhandwerk, von welchem bisher, wie bei den Bäckern, vor allem Kleinbetriebe betroffen wurden, sei jedoch zu rechnen. Zu beachten ist auch, daß nur ein Teil der genannten Quantitäten auf die Frankfurter Frischfleisch-Filialen entfällt. Jedoch ist auch bereits eine Reihe von Filialen der Konsumgenossenschaften mit Frischfleisch-Abteilung verbunden.

Aufgrund der geschilderten Entwicklung wurde es für den Fleischer als zwingend bezeichnet, eine Sortimentserweiterung vorzunehmen. Mit dazu beiträgt insbesondere auch die Berufstätigkeit der Frau, die aus Zeitmangel zumindest die Zutaten für eine vollständige Mahlzeit an einer Stelle einzukaufen wünscht.

Die in Frankfurt bestehende Fleischergenossenschaft befaßte sich bisher nur mit der gemeinschaftlichen Verwertung von Häuten, Fetten, etc., war also lediglich Absatz- bzw. Verwertungsgenossenschaft. Im Oktober 1960 wurde der Genossenschaft die "Fleischer-Einkaufs GmbH" angegliedert (die Fleischergenossenschaft ist Hauptgesellschafter). Sie widmet sich dem gemeinsamen Einkauf von Handelswaren und ist als Selbstbedienungsgroßhandel nach dem "Cash and Carry"-System organisiert. Nach Angaben des Geschäftsführers handelt es sich innerhalb des genossenschaftlichen Einkaufs für das Fleischergewerbe in der Bundesrepublik um den ersten Selbstbedienungs-Großhandelsbetrieb. Die Fleischer wählen sich ihre Ware selbst aus, sind zur sofortigen Barzahlung verpflichtet und transportieren die Ware selbst ab. Dieses System bringt für die Fleischer-Einkaufs GmbH wesentliche Vorteile; sie verfügt stets über die erforderlichen Mittel zur Neubeschaffung von Waren, ist also nicht - wie teilweise andere Fleischergenossenschaften - auf gelegentliche Bankkredite angewiesen. In der Buchhaltung erübrigen sich aufgrund der sofortigen Barzahlung die Debitorenkonten. Dies bedeutet eine Einsparung von Arbeitskräften. Ferner entfällt der äußerst kostspielige Fuhrpark. Die Fleischer-Einkaufs GmbH ist aufgrund dieser Gegebenheiten in der Lage, den angeschlossenen Fleischerbetrieben die Waren zu sehr günstigen Bedingungen anzubieten. Die Fleischer-Einkaufs GmbH zählt nicht nur Frankfurter sondern auch auswärtige Fleischer zu ihren Kunden. Das Einzugsgebiet reicht zum Teil bis Gießen, Aschaffenburg, Worms.

Es wurde ferner erwähnt, daß die umliegenden Fleischergenossenschaften

anfänglich diesem Projekt des Selbstbedienungsgroßhandels mit äußerster Skepsis gegenüberstanden.

Die Innung ist in Verbindung mit der Fleischer-Einkaufs GmbH um eine zweckmäßige Sortimentserweiterung bemüht. Es sollen in erster Linie Artikel aufgenommen werden, die zu den vom Metzger hergestellten Waren eine sinnvolle Ergänzung bilden, in allen Fällen jedoch fertig verpackte Waren einschließlich Tiefkühlkost.

Ferner sind bei einigen Metzgereien Versuche vorgesehen (eventuell mit Kommissionsware), um festzustellen, welche Waren sich zusätzlich in das Sortiment einfügen lassen. Auch der Verkauf von Geflügel wird gefördert und gewinnt zunehmend an Bedeutung. Die Sortimentserweiterung begegnet jedoch bei vielen Fleischerbetrieben aus räumlichen und finanziellen Gründen Schwierigkeiten. Die Ladenlokale sind in vielen Fällen zu klein, auch ist die Einführung von Tiefkühlkost (Obst, Gemüse, Geflügel) mit erheblichen Investitionen verbunden (Kühltheke bzw. Kühltruhe). Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Sortimentserweiterung ergaben sich außerdem bei Betriebskontrollen durch das Gewerbeordnungsamt. Es wurde beanstandet, daß Konserven etc. Staubfänger seien.

Die Erweiterung des Sortiments trifft für Betriebe im gesamten Stadtgebiet zu. Auch in entlegeneren Vororten sind modern ausgestattete Metzgereien mit umfangreichem Sortiment an Handelswaren anzutreffen. Der Handelsumsatz dieses Zweiges dürfte daher seit 1955 - im Gegensatz zu den Bäckern - erheblich zugenommen haben. Die Unterschiede in den Handelsanteilen der einzelnen Umsatzgrößenklassen im Jahre 1955 waren nur geringfügig. Dies läßt auf eine weitgehend gleiche relative Bedeutung der Handelstätigkeit bei den einzelnen Betrieben schließen. Lediglich die Gruppe mit Gesamtumsätzen von über 1 Million DM wies 11 Betriebe mit einem durchschnittlichen Handelsanteil von etwa 14 v.H. aus. Hierunter dürften jedoch eventuell auch einige Betriebe mit angeschlossener Gaststätte zu suchen sein.

HANDWERKE für GESUNDHEITS- und KÖRPERPFLEGE

13. Friseure _

Der Handelsanteil lag mit rund 28 v.H. bei den Herrenfriseuren am höchsten, es folgen die gemischten Betriebe mit etwa 22 v.H., die Damenfri-

seure mit rund 15 v.H. Das Handelsvolumen betrug insgesamt 1,7 v.H. Die Gesamtzahl der Betriebe belief sich 1955 auf nahezu 800. Die Tatsache, daß der Handelsanteil bei den Herrenfriseuren fast doppelt so hoch lag wie bei den reinen Damenfriseuren, ist auf zwei Gründe zurückzuführen: einmal ist der durchschnittliche Umsatz pro Kunde bei den Damenfriseuren wesentlich höher, der Handelsumsatz kommt also nicht so stark zur Geltung. Ein weiterer Grund dürfte darin zu suchen sein, daß Herren ihren Bedarf an einschlägigen Artikeln eher beim Friseur decken.

Bei vielen gemischten Betrieben bestand in den vergangenen Jahren die Neigung, den Herrensalon aufzugeben. Es scheint sich nach Angaben des Obermeisters allerdings wieder eine rückläufige Tendenz bemerkbar zu machen. Der Standort der Betriebe ist von wesentlicher Bedeutung. So dürften - insbesondere im Herrenfach - die Betriebe im Stadtkern begünstigt sein, da hier im Gegensatz zu kleineren Vorortbetrieben weniger Leerlauf eintritt. Auch ist in der Innenstadt die wesentlich teurere komplette Bedienung (Schneiden, Waschen, Messernachschnitt, Massage, Trocknen) stärker vertreten. Zwar beschränkt sich der Handel der Friseurbetriebe mit Parfums, Kosmetika etc. nicht allein auf Betriebe im Stadtkern, jedoch ist der Standort auch hier von wesentlicher Bedeutung. Während es viele kleine Betriebe in den Randgebieten gibt, bei welchen der Handel nur eine untergeordnete Rolle spielt, erreicht bzw. überschreitet der Handelsanteil bei Betrieben in der Innenstadt in manchen Fällen 50 v.H. So gibt es einige große Betriebe in der Innenstadt, die zugleich kosmetische Behandlung durchführen und als "Parfumerei-Coiffeur-Salon" firmieren. Auch haben sich in Frankfurt einige Parfümerien aus ehemaligen Friseurbetrieben entwickelt.

Nach Angaben des Obermeisters sind im Stadtkern verschiedene Betriebe zu finden, deren Haupteinnahmequelle die Handelstätigkeit bildet. Eine isolierte Betrachtungsweise ist jedoch auch hier nicht möglich, da sich beide Gebiete durchdringen und gerade das Handwerkliche für den Verkauf entscheidend ist, da der Friseur aufgrund seiner Ausbildung zugleich die fachliche Beratung übernehmen kann. Voraussetzung ist auch hier das breite Sortiment, so daß möglichst alle Käuferwünsche erfüllt werden können. Nach Angaben beträgt die Spanne bei einschlägigen Artikeln etwa 30 v.H. und mehr. Bei Abnahme größerer Mengen werden entsprechende Rabatte gewährt. Der Handel wurde als sehr erstrebenswert bezeichnet. Kleine und kapitalschwache Betriebe sind jedoch nicht in der Lage, ein entsprechendes Sortiment zu unterhalten.

Nach Angaben eines größeren Betriebes ist das Personal gehalten, bei der Bedienung ein Verkaufsgespräch anzuknüpfen. Als Anreiz dient eine Um-

satzprovision. Hier zeigt sich, wie auch in anderen untersuchten Zweigen, der Unterschied in der Handelstätigkeit bei Betrieben verschiedener Größe : intensive und bewußte Verkaufsförderung bei größeren im Gegensatz zu mehr gelegentlichem Handel bei kleineren Betrieben.

Die Handelsumsätze verteilen sich im Friseurhandwerk in stärkerem Maße auf eine größere Zahl von Betrieben. Dies zeigt sich auch am jeweiligen Handelsanteil in den einzelnen Umsatzgrößenklassen. So betrug der durchschnittliche Handelsanteil in den einzelnen Umsatzgrößenklassen im Jahre 1955 bei den Herrenfriseuren zwischen 10 bis 30 v.H. (Durchschnitt 28 v.H.), bei den Damenfriseuren unter Außerachtlassung der Betriebe mit Umsätzen unter DM 2.000 zwischen 10 bis 20 v.H. (Durchschnitt 15 v.H.) und den gemischten Betrieben zwischen 13 bis 28 v.H. (Durchschnitt 22 v.H.).

SONSTIGE HANDWERKE

14. Glaser

Der im Jahre 1956 ausgewiesene Betriebsbestand belief sich auf 81, der Handelsumsatz auf rund 1,7 Millionen DM, der Handelsanteil auf 16,5 v.H. Die überwiegende Zahl der Betriebe entfällt nach Angaben der Innung auf Bauglasereien, die in der Regel keinen Handel treiben. Der ausgewiesene Handelsumsatz von rund 1,7 Millionen DM dürfte im wesentlichen auf etwa 5 bis 10 Bilderglasereien entfallen, die sich in erster Linie mit dem Verkauf von Bildern und Kunstgegenständen befassen und daneben Einrahmungen vornehmen. Fünf Betriebe dieses Typs, darunter die beiden größten, haben ihren Standort im Stadtkern und bezeichnen sich als Kunsthandlungen. Hier dürfte das Handwerkliche von untergeordneter Bedeutung sein.

Die Umsatzgliederung dieses Zweiges im Jahre 1955 zeigt, daß etwa 2 Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt allein 60 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf sich vereinigten, bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von fast 97 v.H. 33 Betriebe der unteren Umsatzgrößenklassen mit handwerklichem Schwerpunkt wiesen keinen Handelsumsatz aus. Bei weiteren 41 Betrieben der mittleren Umsatzgrößenklassen betrug der durchschnittliche Handelsanteil zwischen 3 bis 5 v.H., bei 5 Betrieben der oberen Umsatzgrößenklassen lag er bei durchschnittlich 10 v.H.

15. Fotografen

Die Handwerkszählung 1956 wies 112 Betriebe aus. Der Handelsumsatz betrug 1955 knapp 0,6 Millionen DM, der Handelsanteil etwa 14 v.H., das Handelsvolumen 0,3 v.H. Die Tatsache, daß sich der Handelsanteil des Fotografenhandwerks im Bundesdurchschnitt auf etwa 50 v.H. belief, bestätigt, daß der Handel bei den Fotografen in kleineren Städten wegen des Fehlens des institutionellen Einzelhandels weit ausgeprägter ist.

In Frankfurt dagegen ist die Mehrzahl der Betriebe rein handwerklich tätig. Soweit ein Ladenlokal unterhalten wird, dient es in vielen Fällen vorwiegend der Ausstellung eigener Arbeiten (Porträts etc.) bzw. als Auftragsannahmestelle. Die Zahl der Betriebe, die in nennenswertem Umfang Handel treiben, und zugleich auch gute Leistungen auf handwerklichem Gebiet erbringen, ist nach Angaben des Obermeisters gering. Der Handelsumsatz dürfte in erster Linie auf einige wenige, darunter vor allem zwei große im Stadtkern befindliche Betriebe zurückgehen, die vorwiegend bzw. ausschließlich Handel treiben. Der Anteil des Handelsumsatzes des einen befragten Betriebes beläuft sich auf mindestens 93 v.H. bei dem anderen Betrieb dürfte das Handwerkliche kaum noch von Bedeutung sein.

Auf dem Gebiet der Porträt-Fotografie gibt es nur wenige Betriebe - insbesondere im Stadtkern - von entsprechendem Umfang und größerer Bedeutung. Die restlichen sind vorwiegend Kleinstbetriebe, deren Lage in vielen Fällen als nicht allzu günstig bezeichnet wird.

Die starke Ausbreitung der Amateur-Fotografie hat zwar den Handel mit Fotoapparaten und Zubehör - der in Frankfurt vorwiegend auf den Facheinzelhandel, daneben auch auf einige Optikerbetriebe entfällt - stark gefördert, die Verdienstmöglichkeiten des Fotografen-Handwerks auf handwerklichem Gebiet jedoch geschmälert. Aufnahmen im Zusammenhang mit Familienfeiern, Konfirmation, Kommunion etc., die früher dem Fotografen vorbehalten waren und eine wesentliche Einnahmequelle bildeten, werden heute von Kamerabesitzern meist selbst gemacht. Es bleibt also lediglich das Entwickeln und Vergrößern. Auch der eingetretene Geschmackswandel mag eine gewisse Rolle spielen. So sind Porträt-Aufnahmen und Familienbilder, die früher oft als Wandschmuck dienten, heute völlig aus der Mode gekommen.

Auf den Gebieten der Mode und Werbung - insbesondere für die Industrie - haben sich zwar neue Bereiche erschlossen, Großfirmen und Werbegesellschaften unterhalten jedoch meist eigene Fotoabteilungen.

Eine Reihe kleinerer Betriebe (nach Auskunft des Obermeisters etwa 15) erledigt noch Arbeiten für Einzelhandelsgeschäfte.

Der Vertrieb von Erzeugnissen auf dem Gebiet Foto, Kino, Projektion setzt ein großes Sortiment und wegen der laufenden Neuheiten eine hohe Umschlagsgeschwindigkeit voraus. So erklärte ein größerer Betrieb im Stadtkern, daß selbst unter günstigen Bedingungen Ladenhüter nicht immer zu vermeiden seien. Die bedeutendsten Betriebe dieser Branche entfallen daher auf den Stadtkern. In kleineren Vororten ist kaum ein Fachgeschäft zu finden. Lediglich Drogerien bzw. Optiker führen in den kleineren Vororten gelegentlich Fotoapparate der unteren Preisklassen. Der Vertrieb einschlägiger Erzeugnisse entfällt vorwiegend auf den Facheinzelhandel. Soweit noch in die Handwerksrolle als Voll-Handwerksbetriebe eingetragene Firmen Handel in nennenswertem Umfange treiben, spielt das Handwerkliche in der Regel kaum mehr eine Rolle. Diese Betriebe dürften daher eher als Einzelhandelsbetriebe anzusehen sein.

Im Jahre 1955 erzielten allein 6 Betriebe mit nicht-handwerklichem Schwerpunkt 52 v. H. des gesamten Handelsumsatzes bei einem durchschnittlichen Handelsanteil von rund 63 v. H., der sich bei den restlichen Betrieben mit handwerklichem Schwerpunkt lediglich auf knapp 8 v. H. belief.

D. Die handwerkliche Betätigung des Handels in Frankfurt am Main

Die Brücke zum Eindringen nichthandwerklicher Betriebe (Handel, Industrie, Dienstleistungsbetriebe) in den Handwerkssektor bildet der handwerkliche Nebenbetrieb. Die Voraussetzungen zur Eintragung eines handwerklichen Nebenbetriebes in die Handwerksrolle wurden bereits behandelt, so daß wir uns an dieser Stelle weitere Einzelheiten ersparen können.

Die handwerklichen Nebenbetriebe in Frankfurt wurden aufgrund der Handwerksrolle erfaßt. Ihre Gesamtzahl belief sich Ende 1960 auf 250. Sie verteilten sich wie folgt auf die einzelnen Handwerksgruppen und Wirtschaftsbereiche :

Handwerks- gruppe	Wirtschaftsbereich			Insgesamt
	Einzel- und Großhandel	Industrie und Handwerk	Sonstige bzw. unbekannt	
	1	2	3	
Bau	8	2	5	15
Metall	86	24	15	125
Holz	4	3	-	7
Bekleidung	50	2	6	58
Nahrung	5	2	14	21
Körperpflege	1	2	2	5
Sonstige	10	-	9	19
Insgesamt	164	35	51	250

Die Mehrzahl der handwerklichen Nebenbetriebe entfällt auf den Handel. Auch dürften die weiteren in Spalte 3 enthaltenen, nicht genau zurechenbaren Nebenbetriebe (26 unbekannt und 25 sonstige) dem Handel angehören, der damit etwa 70 v.H. der handwerklichen Nebenbetriebe auf sich vereinigt.

Von den 164 Nebenbetrieben des Handels entfallen in der Gruppe Bau 7 auf das Platten- und Fliesenlegerhandwerk (in Verbindung mit Bau- und Brennstoffhandel). In der Gruppe Metall stehen die modernen Handwerkszweige, wie Büromaschinenmechaniker-, Kraftfahrzeugmechaniker- und Radio- und Fernsehtechnikerhandwerk mit insgesamt 58 Betrieben im Vordergrund, in der Gruppe Bekleidung das Schneider-, Kürschner- und Putzmacherhandwerk mit insgesamt 31 Betrieben sowie das Sattler-, Polsterer- und Dekorateurhandwerk mit insgesamt 9 Betrieben. In der Gruppe "sonstige" Handwerke entfallen jeweils 4 Nebenbetriebe auf das Fotografen- und Vulkaniseurhandwerk.

Insbesondere Großfirmen des Einzelhandels verfügen zum Teil über mehrere Nebenbetriebe. So haben allein vier Warenhäuser insgesamt 10 handwerkliche Nebenbetriebe angegliedert. Ferner sind bei einem Möbelhaus eine Möbelschreinerei und eine Polsterei zu finden. Eine Baufirma nimmt gleichzeitig Elektroinstallation sowie Gas- und Wasserinstallation bei den von ihr erstellten Häusern vor.

Bemerkenswert ist auch die Ausgangsposition der handwerklichen Nebenbetriebe des Handels, die nicht in allen Fällen von reinen Handelsbetrieben angegliedert wurden. Vielmehr ist hierunter auch eine Anzahl ehemaliger

reiner Handwerksbetriebe zu finden, die - bedingt durch die eingetretene Strukturänderung - handwerkliche Arbeiten nur noch in begrenztem Umfang ausführen, deren Inhaber jedoch zum Teil noch eine handwerkliche Ausbildung erhalten haben.

Angesichts der Tatsache, daß Frankfurt eine Vielzahl von Einzel- bzw. Großhandelsbetrieben aufweist, erscheint die Zahl von 164 auf den Handel entfallenden Nebenbetrieben relativ gering. Die Vermutung liegt deshalb nahe, daß die Zahl der Handelsbetriebe, die handwerkliche Arbeiten in einem Umfang ausführen, der die Eintragung eines Nebenbetriebes erforderlich machen würde, höher liegt. Diese Annahme wird auch von der Handwerkskammer in Frankfurt bestätigt.

Die Meldung an die Handwerkskammer mag in manchen Fällen aus Unkenntnis über die gesetzlichen Bestimmungen der Handwerksordnung unterbleiben. Die Eintragung eines Nebenbetriebs in die Handwerksrolle bringt jedoch vor allem den Nachteil, daß ein Meister eingestellt werden muß, während anderenfalls geringer entlohnte angelernte Kräfte, Gesellen oder Facharbeiter, zur Ausführung handwerklicher Tätigkeiten (vor allem, soweit sich diese nur auf Teilbereiche eines bestimmten Handwerks erstrecken) genügen.

Die Nichterfassung handwerklicher Nebenbetriebe, die vorwiegend beim Handel zu suchen sind, schmälert das Beitragsaufkommen der Handwerkskammer, da anderenfalls eine bestimmte prozentuale Aufteilung des Kammerbeitrags auf die IHK einerseits und die HWK andererseits erfolgen müßte.

Zu berücksichtigen bleibt allerdings, daß sich ein Handwerksbetrieb im Laufe der Zeit zum Einzelhandelsbetrieb mit vergleichsweise geringer handwerklicher Betätigung entwickelt haben kann, obwohl er noch als Vollhandwerksbetrieb ausgewiesen wird. Allein die in jedem untersuchten Zweig festgestellten nur mit Handel verbundenen Betriebe nichthandwerklichen Schwerpunkts unterstreichen diesen Sachverhalt. Vergleichen wir einen solchen Betrieb mit einem Einzelhandelsbetrieb derselben Branche, der in bestimmten Umfange in den handwerklichen Sektor eingedrungen ist (ohne eventuell einen Nebenbetrieb anzumelden), so erscheinen beide Betriebe - obwohl ihrer Struktur nach vielleicht völlig identisch - unter entgegengesetzten Vorzeichen ; einmal als Handwerks- zum anderen als Einzelhandelsbetrieb. Dies bestätigt die Schwierigkeit einer exakten Abgrenzung.

III. H A U P T T E I L : Auswertung und Vergleich

A. Das Ergebnis der Untersuchung in Frankfurt am Main

1. Gemeinsame Merkmale der untersuchten Zweige

Die sich in den einzelnen Zweigen abzeichnenden Tendenzen wurden bereits zur Genüge behandelt, so daß wir uns darauf beschränken können, gewisse Gemeinsamkeiten hervorzuheben.

Für die Mehrzahl der Zweige ist es charakteristisch, daß der Schwerpunkt der Handelstätigkeit und damit der Hauptanteil am jeweiligen Handelsumsatz auf relativ wenige, in der Regel größere Betriebe mit günstigem Standort, vor allem im Stadtkern, entfällt.

Standort und Betriebsgröße dürften daher den Schlüssel zum Verständnis des Handwerkshandels in Frankfurt am Main bilden. Wir werden daher festzustellen versuchen, aus welchen Gründen diesen beiden Faktoren ein so entscheidendes Gewicht zukommt.

2. Der Einfluß des Standorts

a. Der Zusammenhang zwischen Standort und Handelstätigkeit

Die Frage des Standorts soll lediglich unter dem Aspekt des handelnden Handwerks betrachtet werden. Wir verwenden dabei die für den Einzelhandel gültigen Gesetzmäßigkeiten analog, zumal die Unterschiede zwischen Handwerk einerseits und Einzelhandel mit angeschlossenem handwerklichem Nebenbetrieb andererseits oft nur formaler Natur sind, wie die Untersuchung ergab.

Ausschlaggebend für die Wahl des Standorts ist in jedem Falle eine Reihe von Faktoren wie beispielsweise Rohstoffbeschaffung, Energieversorgung, Arbeitskräfte, Raumbedarf oder Lage der Absatzmärkte. In vielen Fällen wird der Schwerpunkt auf einem bestimmten Faktor liegen, der damit den Ausschlag gibt. Im großstädtischen Einzelhandel bzw. handelnden Handwerk dürfte im allgemeinen die Absatzorientierung im Vordergrund stehen, d. h. die Verkaufsstätte wird sich dort befinden, wo die Zahl der möglichen Kunden genügend groß, also eine ausreichende Nachfrage zu erwarten ist.

Jeder Betrieb bedarf eines "mit seiner Art und Größe variierenden" Mindestumsatzes, um existieren zu können. Die erforderliche Mindestkäuferzahl hängt von dem jeweiligen Warenkreis ab. "Tendenziell liegt die Mindestkundenanzahl um so niedriger, je mehr das Sortiment aus Waren mit hoher Bedarfshäufigkeit besteht und umgekehrt." (1).

Der Standort ist also abhängig von der Art des Bedarfs, der befriedigt werden soll. Er läßt sich nach Behrens wie folgt unterteilen (2) :

1. Periodischer Bedarf
 - a) kurzperiodischer Bedarf
 - b) mittelperiodischer Bedarf
 - c) langperiodischer Bedarf
2. Aperiodischer Bedarf

Neben der Bedarfshäufigkeit sind jedoch auch die Wertigkeit der Güter und die Umschlagsgeschwindigkeit entscheidend. In der Regel fallen jedoch kurzperiodischer, geringwertiger Bedarf - hohe Umschlagsgeschwindigkeit und

lang- bzw. aperiodischer, hochwertiger Bedarf - niedrige Umschlagsgeschwindigkeit

zusammen. Je kurzfristiger und geringwertiger der Bedarf ist, um so höher liegt tendenziell auch die Barzahlungsquote und um so geringer wird der Kapitalbedarf zur Bildung eines entsprechenden Warensortiments.

Während der kurzperiodische Bedarf meist in unmittelbarer Umgebung der Wohnstätte, bei den sogenannten "Nachbarschaftsläden" befriedigt wird, die das "Monopol der Nähe" besitzen, wird der mittel- und vor allem der lang- und aperiodische Bedarf - insbesondere soweit er sich auf hochwertige Güter bezieht - wegen der größeren Seltenheit derartiger Anschaffungen nicht unbedingt in der Nähe gedeckt. Man ist der besseren Auswahl und eventuell günstigeren Preise wegen durchaus bereit, weitere Wege in Kauf zu nehmen. Für einschlägige Geschäfte bedeutet dies aber, daß sie von typischen Wohngebieten abrücken können, ja sogar müssen, um die erforderliche höhere Kundenanzahl an verkehrsgünstiger Stelle mit regem Passantenstrom zu finden (3). Die Stammkundschaft wird in diesem Falle

-
- (1) Behrens, K. Ch., Standortbestimmung der selbständigen Klein- und Mittelbetriebe des Einzelhandels, Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der Freien Universität Berlin, Vortrag anlässlich der Rencontres de St. Gall im September 1959, S. 5
 - (2) Behrens, K. Ch., a. a. O. S. 5
 - (3) Vgl. Behrens, K. Ch., a. a. O. S. 6

weitgehend durch die ständig wechselnde Laufkundschaft ersetzt oder ergänzt. Dies besagt demnach, daß Betriebe des kurzperiodischen geringwertigen Bedarfs, beispielsweise des Nahrungsmittelhandwerks, in ruhigen Wohngebieten durchaus einen günstigen Standort finden können, während handelnde Handwerksbetriebe, die hochwertigen, lang- oder aperiodischen Bedarf befriedigen, etwa Fotografen, Uhrmacher, Goldschmiede, Kürschner, Rundfunk- und Fernseh- oder Büromaschinenmechaniker, verkehrsgünstige, zentral gelegene Standorte bevorzugen, wobei im allgemeinen auch eine stärkere Kostenbelastung in Form höherer Mieten auftritt, insbesondere bei hohem Raumbedarf, bedingt durch die Dimension der im Sortiment enthaltenen Waren.

Nun ist die Qualität des Standorts nicht allein durch die Verkehrslage bedingt, sondern auch durch die räumliche Lage zu Konkurrenzbetrieben, die dem gleichen oder einem verwandten Handwerkszweig (Uhrmacher - Goldschmied; Optiker - Fotograf) oder aber dem einschlägigen Einzelhandel angehören können.

Die Erwartung, daß das Hinzukommen eines Konkurrenzbetriebes die Stellung des bereits bestehenden Betriebes beeinträchtigt, ist nicht ohne weiteres zutreffend. Während dies bei Gütern des kurzfristigen, geringwertigen Bedarfs im allgemeinen der Fall sein wird (z.B. Bäckerei, Metzgerei), kann gerade bei lang- oder aperiodischen, hochwertigen Gütern die "standortliche Zentralisierung der einschlägigen Geschäfte in der City oder in Geschäftszentren der Wohngegend" allen Beteiligten zum Vorteil gereichen. Die Reichhaltigkeit und Vielfalt des Angebots an bestimmten Gütern schafft somit ein attraktives spezielles Einkaufszentrum. Das Hinzukommen weiterer Geschäfte der gleichen Branche begünstigt - allerdings nur bis zu einer bestimmten Grenze - diese Entwicklung. Dasselbe gilt auch für die räumliche Vereinigung von Geschäften verschiedener Branchen (1). Auch sie wirkt auf die Käuferschaft anziehend, da der Bedarf an verschiedenen Gütern auf engem Raume gedeckt werden kann.

Diese Ausführungen beleuchten die hervorragende Bedeutung zentraler Standorte, vor allem des Stadtkerns, für solche Handwerkszweige, die Güter des gehobenen Bedarfs anbieten. Sie erklären zugleich die starke Differenzierung und die festgestellte Tendenz des abnehmenden Handelsanteils vom Stadtkern zur Peripherie (z.B. Uhrmacher).

Eine Ausnahme bildet allerdings die Fahrzeugbranche (Kraftfahrzeug- und

(1) Vgl. Behrens, K. Ch., a. a. O. S. 10/22

Zweiradmechaniker, Vulkaniseure), da hier der erhebliche Raumbedarf als Faktor für die Wahl des Standortes ausschlaggebend ist. Jedoch unterhalten die größten Kraftfahrzeugreparaturbetriebe ein Ausstellungslokal im Stadtkern. Auch das handelnde Elektroinstallateurhandwerk ist vorwiegend außerhalb des Stadtkern zu finden; jedoch zeigt die jüngste Entwicklung eine gewisse Verlagerung des Angebots an hochwertigen Elektro-Haushaltsgeräten zur Innenstadt. Das Angebot an Handelswaren der Bäcker, Fleischer und in gewissem Grade auch der Friseure (mit Ausnahme beispielsweise sehr hochwertiger Kosmetika) erstreckt sich dagegen auf geringwertigere Artikel des kurzfristigen Bedarfs. Gute Absatzchancen sind daher auch in den Vororten gegeben. Der Handelsanteil dieser Zweige zeigt dementsprechend eine weniger starke Differenzierung in den einzelnen Größenklassen.

b. Die wirtschaftliche Bedeutung des Stadtkerns

Der in unserer Untersuchung mit Stadtkern oder Innenstadt bezeichnete Raum ist etwa identisch mit den Stadtteilen Innenstadt, Altstadt und (Haupt) Bahnhofsviertel (Stadtbezirke 1-9). Diese drei Stadtteile - kurz Innenstadt genannt - befinden sich etwa in der Mitte des gesamten Stadtgebietes, stellen also das eigentliche "Zentrum" sowohl in räumlicher als auch in wirtschaftlicher Hinsicht dar, "denn der größte Teil aller gewerblichen Einrichtungen, Organisationen, Verwaltungen, Behörden, Geldinstitute und dergleichen mehr, die ja bekanntlich einen bedeutenden Schwerpunkt der Frankfurter Wirtschaft bilden und auch das Ziel der Mehrzahl der auswärtigen Besucher sind, liegt in diesem Gebiet" (1).

Die Innenstadt beansprucht nur 1,3 v.H. der Gesamt- und 2,1 v.H. der bebauten Fläche der Stadt Frankfurt (2), bot jedoch im Jahre 1956 Arbeitsplätze für mehr als ein Viertel (66.175) aller erwerbstätigen Frankfurter (ohne Einpendler von außerhalb), wovon nur 6 v.H. zugleich in der Innenstadt, 94 v.H. dagegen in anderen Stadtteilen wohnten.

"Einzugsgebiet für die Arbeitsplätze in der Innenstadt ist praktisch das gesamte übrige Stadtgebiet" (3).

- (1) Kullmann, R. und Asemann, K. H., Die innerstädtische Pendelwanderung in Frankfurt am Main - Eine Untersuchung über den Berufsverkehr nach den Ergebnissen einer Erhebung vom 25. September 1956, Sonderheft 8 der "Statistischen Monatsberichte" Frankfurt am Main, 19. Jg. 1957, S. 31/32
- (2) Vgl. Statistisches Jahrbuch Frankfurt am Main, 1960, hrsg. vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, S. 5. Die relativen Zahlen wurden aus absoluten Zahlenangaben errechnet.
- (3) Kullmann, R. und Asemann, K. H., a. a. O. S. 13

Selbst von den in Vororten mit äußerster Randlage wohnenden Erwerbstätigen entfiel noch ein beträchtlicher Anteil auf in der Innenstadt Beschäftigte, der sich beispielsweise in

Bonames	auf 22, 5 v. H.
Seckbach	auf 24, 8 v. H.
Fechenheim	auf 19, 3 v. H.
Niederrad	auf 26, 7 v. H.
Schwanheim	auf 18, 1 v. H.
Praunheim und	
Hausen	auf 24, 1 v. H.
Heddernheim und	
Niederursel	auf 27, 4 v. H.

belief.

Zahlreiche, nicht in der Innenstadt Berufstätige berühren diese außerdem auf ihrem Weg zur Arbeitsstätte, da die Innenstadt mit Hauptbahnhof und Hauptwache zugleich Knotenpunkt fast sämtlicher städtischen Straßenbahnlinien ist.

Eine Beschränkung auf die in Frankfurt ansässigen Erwerbstätigen - diejenigen, die in der Wohnung oder im eigenen Hause ihren Beruf ausübten, wurden bei der obigen Erhebung nicht miteinbezogen - wäre jedoch unzulässig, da "Frankfurt unter den Großstädten der Bundesrepublik hinsichtlich der Zahl der Einpendler an erster Stelle steht" (1). Die Zahl dieser auswärtigen Erwerbstätigen, die täglich die Stadtgrenzen überschreiten, um ihren Arbeitsplatz innerhalb des Stadtgebietes aufzusuchen, belief sich 1956 auf mehr als 93.500 (1950 : rund 70.500), d. h. auf nahezu ein Viertel sämtlicher in Frankfurt erwerbstätigen Personen im Jahre 1956. Hinzu kamen noch etwa 2.500 "Ausbildungspendler" (Schüler, Studenten), so daß "ein Strom von über 96tausend Einpendlern täglich in die Stadt hinein und wieder hinausflutet" (2). Die benachbarten 6 Landkreise sowie die kreisfreien Städte Offenbach und Hanau stellten etwa 75 v. H. aller Einpendler.

"Frankfurt ist somit geradezu ein typisches Einpendlerzentrum, dessen 'Tagbevölkerung' allein durch die tägliche Pendelwanderung um über 90tausend Menschen anschwillt. Würde man noch den sonstigen berufli-

(1) Asemann, K. H., Die Einpendler in Frankfurt am Main. Ein Beitrag zu den Problemen des Frankfurter Wirtschaftsraumes nach den Ergebnissen einer Erhebung vom 25. 9. 1956, Sonderheft 9 der "Statistischen Monatsberichte" Frankfurt am Main, 19. Jg. 1957, S. 17

(2) Vgl. Asemann, K. H., a. a. O. S. 8

chen oder geschäftlichen Verkehr, den Besucherverkehr und den ausgesprochenen Fremdenverkehr miteinbeziehen, so würde der Unterschied zwischen 'Tagbevölkerung' und 'Nachtbevölkerung' noch ganz erheblich größer sein. Man kann annehmen, daß sich tagsüber zumindest 150tausend Menschen mehr in der Stadt aufhalten als des Nachts." (1).

Bezogen auf die in der Innenstadt Beschäftigten bedeutet dies, daß sich deren Zahl von 66.000 (Einheimische) bei vorsichtiger Schätzung auf etwa 90.000 erhöht (2).

In diesem Zusammenhang ist auch auf die Bedeutung Frankfurts als Verkehrsknotenpunkt (Flughafen Rhein-Main) und Messestadt zu verweisen. Werfen wir daher noch einen flüchtigen Blick auf die Frankfurter Fremdenverkehrstatistik, die für das Jahr 1955 über 700.000 (1959 mehr als 900.000) angekommene Gäste ausweist, wovon mehr als ein Drittel auf ausländische Gäste entfielen (ohne Jugendherberge und Camping). Hierbei ist zu berücksichtigen, daß die führenden Hotels ebenfalls in der Innenstadt zu suchen sind. So befanden sich am 1. April 1961 30,1 v. H. aller Beherbergungsbetriebe mit 42,4 v. H. aller Betten (ohne Privatzimmer) im Stadtkern. Bei den 10 größten Hotels entfielen im Jahre 1960 58,4 v. H. aller angekommenen Gäste auf Ausländer (3).

Diese Ausführungen lassen zur Genüge erkennen, welch große Bedeutung dieser relativ kleine Teil der Stadt für das gesamte Wirtschaftsleben Frankfurts besitzt. Sie zeigen zugleich die enge Verflechtung von Innenstadt und Außenbezirken und unterstreichen nachdrücklich die hervorragende Stellung der Innenstadt als Einkaufszentrum, nicht allein für einheimische, sondern in großem Umfange auch für auswärtige und ausländische Käufer.

Jedoch ist auch die Standortqualität innerhalb der Innenstadt nicht einheitlich. Während vor allem Kaiserstraße, Hauptwache und Zeil eine führende Stellung behaupten, hat die im Zuge des Wiederaufbaus neu geschaffene Ost-West-Achse (Berliner Straße) wohl nicht die erwartete Bedeutung als Geschäftsstraße erlangt.

(1) Asemann, K. H., a. a. O. S. 10

(2) Vgl. Kullmann, R. und Asemann K. H., a. a. O. S. 31

(3) Vgl. Statistische Monatsberichte, hrsg. vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, 23. Jg., Heft 9, September 1961 S. 138/141/145. Die relativen Zahlen der Beherbergungsbetriebe und Betten wurden aus absoluten Zahlen errechnet.

Ferner sind in einigen Vororten wie beispielsweise Bornheim, Bockenheim und insbesondere Höchst ebenfalls größere Einkaufszentren vorhanden, die schon vor der Eingemeindung bestanden und nicht an Bedeutung verloren haben.

"Der Ortsteil Höchst hat trotz der im Jahre 1928 erfolgten Eingemeindung sich bis heute eine gewisse Eigenständigkeit bewahren können, was wohl in erster Linie durch seine Größe, durch die etwas abseitige Lage vom Zentrum der Stadt und durch das Vorhandensein eines nicht unbedeutenden Geschäftsviertels bedingt ist" (1). Hingegen sind in zahlreichen peripheren Vororten mit zum Teil noch agrarischem Einschlag kaum Ansätze eines Geschäftsviertels zu erkennen.

Es ist ferner darauf hinzuweisen, daß die Standortqualität innerhalb der Stadt nicht unwandelbar ist und ein für allemal konstant bleibt. Bevölkerungszunahme und Schaffung neuer großer Wohngebiete mit eigenen Geschäftszentren sowie die wachsende Motorisierung können gewisse Umschichtungen zur Folge haben. Eine Abwertung der Innenstadt als Einkaufszentrum für Güter des gehobenen, langfristigen oder aperiodischen Bedarfs zeichnet sich jedoch keineswegs ab.

3. Der Einfluß der Betriebsgröße

In den vergangenen Jahren sind die Ansprüche der Verbraucher ständig gestiegen. Der Kunde verlangt neben einem repräsentativen Ladenlokal eine große Auswahl. Dadurch wächst - insbesondere bei größeren Objekten - der Raumbedarf für Ausstellung, Lagerhaltung und Bedienung. Zudem erstreckt sich die Nachfrage in wachsendem Umfange auf Güter der höchsten Preisklassen (z. B. Uhren, Schmuck). Dies führt zu ständig wachsendem Kapitalbedarf. Hinzu kommt der rasche Mode- bzw. Modellwechsel, der ein beschleunigtes Veralten vieler Güter zur Folge hat. Die wachsende Gefahr der Bildung von "Ladenhütern" setzt daher eine hohe Umschlagsgeschwindigkeit voraus, die wiederum einen günstigen Standort erfordert, der insbesondere bei Gütern des langfristigen bzw. aperiodischen, hochwertigen Bedarfs nur in zentraler Lage gegeben ist. Der hier zu erwartende stärkere Käuferstrom erfordert eine größere Zahl von Verkaufskräften, die wegen des bedeutenden Anteils an ausländischen Käufern speziell in der Innenstadt wenigstens zum Teil über fremdsprachliche Kenntnisse verfügen müssen. Die starke Konkurrenz setzt ferner eine besondere Aktivität

(1) Kullmann, R. und Asemann, K. H., a. a. O. S. 16

voraus, die eine weitgehende Funktionstrennung in Einkauf, Verkauf, Verwaltung und Werkstatt und daher einen entsprechenden Personalbestand erforderlich macht. Es ist daher erklärlich, daß es in der Regel nur größeren, leistungsfähigen Betrieben gelingt, in die Innenstadt vorzudringen oder sich auf die Dauer dort zu behaupten. Allerdings ermöglicht der günstige Standort auch ein entsprechendes Wachstum. Die höhere Umschlagsgeschwindigkeit hat zudem größere Bestellmengen zur Folge und bietet dadurch erhebliche Einkaufsvorteile. Standort und Betriebsgröße stehen damit in engem Zusammenhang.

Wie stark sich in Frankfurt die Handelsumsätze des Handwerks auf zahlenmäßig größere Betriebe konzentrieren, läßt sich schon daraus ersehen, daß im Jahre 1955 im gesamten Bundesgebiet lediglich 42 v. H. des Handelsumsatzes im Handwerk auf Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten entfielen, während sich der entsprechende Anteil in Frankfurt auf rund 74 v. H. belief (1).

4. Die Mietpreise für Ladenlokale in Frankfurt

Die relativ geringe Anzahl von Lakenlokalen in günstiger Lage sowie die hohen Ladenmietpreise erschweren das Eindringen des Großstadthandwerks in den Handel außerordentlich, zumal sich das Handelswarenangebot des Handwerks stark auf Güter des hochwertigen Bedarfs konzentriert, die einen zentralen Standort erfordern.

Wie stark die kostenmäßige Belastung in Form von Miete für Ladenlokale bzw. Gewerberäume in Frankfurt gegenwärtig ist, soll anhand einiger Beispiele dargelegt werden (2).

So betragen die Spitzenmietpreise für Ladenlokale mit günstiger Lage im Stadtkern (Kaiserstraße, Hauptwache, Zeil) zwischen DM 30, - bis DM 45, - pro Quadratmeter. Allerdings sind die Verhältnisse gerade im Stadtkern äußerst differenziert. Mietpreise in Straßen, die auf die Hauptwache ausmünden (Schillerstraße, Große Eschenheimer Straße, Steinweg, Goethestraße), liegen bereits etwa DM 10, - bis DM 20, - unter den obigen Sätzen. So zeigen die Mieten in der Goethestraße (Höchstsätze etwa DM 25, - pro Quadratmeter) zum Opernplatz hin eine deutlich fallende Tendenz, um direkt hinter dem Opernplatz (Bockenheimer Landstraße) nur noch etwa

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 138/139

(2) Nach Angaben befragter Betriebe sowie aufgrund von Auskünften einer Grundstücksverwaltungsfirma.

DM 12, -, DM 8, - bzw. mit zunehmender Entfernung DM 6, - zu erreichen. Läden in Passagen sind mit wenigen Ausnahme benachteiligt und erbringen geringere Mieten. Die Mietpreise auf dem der Hauptwache entgegengesetzten östlichen Ende der Zeil belaufen sich auf DM 6, - bis DM 7, -. Auch sind die Mietpreise für Ladenlokale in einigen Seitenstraßen des Hauptbahnhofsviertels wesentlich niedriger (zum Beispiel in der Elbestraße etwa DM 6, -). Oft sind Entfernungen von nur wenigen Metern für die Standortqualität und demnach für die Mietpreisbildung entscheidend. So beträgt beispielsweise die Miete für einen Eckladen im Stadtkern DM 45, - pro qm, für ein im gleichen Gebäude jedoch in einer schmalen Seitenstraße liegendes, nur wenige Meter entferntes Ladenlokal dagegen nur noch DM 18, - pro qm. Bemerkenswert ist auch, daß die Ladenlokale auf der linken Seite der Kaiserstraße (vom Hauptbahnhof gesehen) wegen des stärkeren Passantenstromes bessere standortliche Voraussetzungen bieten und höhere Mieten erbringen. Die Mietpreise für gute Lagen in Vororten (zum Beispiel Bornheim - Bergerstraße) betragen etwa DM 6, - bis DM 7, - pro qm (zum Teil aber auch schon darüber), sind also etwa identisch mit denjenigen für weniger günstige Standorte in der Innenstadt und ferner etwa gleich den Büromietmieten pro qm in bester Lage.

Seit 1952 (Freigabe der Gewerberaummieten) sind die Mieten beachtlich gestiegen. So lag beispielsweise die Miete für Ladenlokal und Werkstatträume eines befragten Kürschnerbetriebes im Stadtkern im Jahre 1949 bei DM 740, -, hat sich inzwischen jedoch (1961) auf fast DM 3.000, - erhöht. Zu erwähnen bleibt, daß kleine Läden relativ teurer sind als große Ladenlokale.

Die Mietbelastung des Frankfurter Handwerks ist nicht allein wegen der hohen Mieten, sondern auch aufgrund der Tatsache wesentlich stärker, daß - nicht zuletzt bedingt durch die Kriegsereignisse - der Anteil der Betriebe, die ihre Tätigkeit ganz oder überwiegend im eigenen Gebäude bzw. auf eigenem Grundstück ausüben, relativ gering ist. Er belief sich im Jahre 1956 nur auf 23,4 v. H., im Bundesdurchschnitt dagegen auf 50,2 v. H.

Bemerkenswert ist ferner, daß die Zahl der Betriebe mit Ladengeschäft der gleichen Branche im Frankfurter Handwerk unter dem Bundesdurchschnitt liegt (31,3 v. H. gegenüber 34,9 v. H.), wobei der Unterschied im Metallhandwerk (26,2 v. H. gegenüber 39,1 v. H.), das gerade die handelsintensivsten Zweige umfaßt, noch weit beträchtlicher ist (1).

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 29

B. Regionale Unterschiede

1. Unterschiede in Frankfurt am Main gegenüber den Gesamtergebnissen der Handwerkszählung 1956 für die Bundesrepublik

a. Unterschiede in der Verbindung von Handwerk mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten

Um die für die Handelstätigkeit des Frankfurter Handwerks bedeutungsvollen Ergebnisse der Handwerkszählung 1956 besser würdigen zu können, wollen wir diese den entsprechenden Zahlen des Bundesgebiets gegenüberstellen.

Gehen wir zunächst auf die in der folgenden Übersicht dargestellten Unterschiede hinsichtlich der Verbindung des Handwerks mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten ein :

Verbindung des Handwerks mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten					
Gebiet	Betriebe mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten in v.H. aller Betriebe	Nur mit Handel verbundene Betriebe in v.H. aller Betriebe	Nur mit Handel verbundene Betriebe in v.H. aller Betriebe mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten	Nur mit Landwirtschaft verbundene Betriebe in v.H. aller Betriebe mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten	Nur mit Handel verbundene Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt in v.H. aller nur mit Handel verbundenen Betriebe
	1	2	3	3	5
Bundesrepublik (1)	41, 5	24, 3	58, 7	24, 5	9, 2
Frankfurt (2)	28, -	24, 1	86, 2	0, 4	16, 3

Quelle : (1) Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 5 (Antriebsmaschinen, Verbindung des Handwerks mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten), 1958, S. 4/5. Die relativen Zahlen wurden aus absoluten Zahlenangaben errechnet.

(2) Vgl. S. 39, Fußnote(1)

Die Übersicht zeigt, daß in Frankfurt der Anteil der mit einer anderen wirtschaftlichen Tätigkeit verbundenen Betriebe wesentlich geringer, d.h. das Frankfurter Handwerk stärker auf die rein handwerkliche Tätigkeit beschränkt ist. Der Anteil der nur mit Handel verbundenen Betriebe, gemessen an der Gesamtzahl der Betriebe, ist etwa gleich. Das starke Hervortreten des Handels im Rahmen der sonstigen wirtschaftlichen Tätigkeit des Frankfurter Handwerks ergibt sich im wesentlichen daraus, daß dem Großstadthandwerk die Landwirtschaft als zusätzliche Erwerbsquelle verschlossen bleibt.

Bemerkenswert ist ferner, daß den mit Handel verbundenen Betrieben mit nichthandwerklichem Schwerpunkt, gemessen an der Zahl der nur mit Handel verbundenen Betriebe, in Frankfurt ein stärkeres Gewicht zukommt.

Die gesamten Handelsumsätze dieser in Spalte 5 ausgewiesenen Betriebe sind nicht getrennt erfaßt, sondern lediglich diejenigen sämtlicher Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt, wovon in Frankfurt etwa 75 v.H. auf nur mit Handel verbundene Betriebe entfielen. Der Anteil der Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt betrug, gemessen an der Gesamtzahl der Betriebe, rund 5 v.H. Diese relativ kleine Zahl von Betrieben vereinigte jedoch im Jahre 1955 nahezu 50 v.H. des gesamten Handelsumsatzes des Frankfurter Handwerks auf sich.

In den einzelnen Handwerksgruppen ergab sich folgendes Bild :

G r u p p e	Zahl der Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt in v.H.	Anteil am gesamten Handelsumsatz der Gruppe in v.H.
I. Bau	1, 2	27, 5
II. Metall		
a) Insgesamt	12, 8	54, 3
b) ohne Kfz.	13, 2	68, 3
III. Holz	3, 2	39, -
IV. Bekleidung	2, 5	57, 5
V. Nahrung	3, 1	12, 3
VI. Körperpflege	2, 6	8, 6
VII. Sonstige	6, 3	52, 2
Insgesamt	4, 9	48, 7

Diese Übersicht zeigt, daß insbesondere in den Gruppen Bau, Holz, Bekleidung und "sonstige" Handwerke eine relativ kleine Zahl von Betrieben mit nichthandwerklichem Schwerpunkt einen beachtlichen Anteil des jeweiligen Handelsumsatzes der Gruppe auf sich vereinigen konnte.

Im Bundesdurchschnitt betrug der Anteil der Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt, wovon rund 46 v.H. auf nur mit Handel verbundene Betriebe entfielen, gemessen an der Gesamtzahl der Betriebe, ebenfalls 4,9 v.H. (1). Diese vereinigten jedoch nur knapp 20 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf sich (2).

Dies macht deutlich, wie stark die Handelsumsätze des Frankfurter Handwerks auf solche Betriebe entfallen, die dem Handel offenbar näherstehen als dem Handwerk. Die Ursache dürfte nicht zuletzt darin zu suchen sein, daß diese Betriebe, die den Handel einmal aufgenommen haben, wegen der starken Konkurrenz des Einzelhandels in Frankfurt gezwungen sind, besonderen Nachdruck auf die mehr händlerische Seite zu legen, um sich auf diesem Gebiet zu behaupten.

b. Unterschiede in der Struktur des Handelsumsatzes

Die Gruppenstruktur des Handelsumsatzes im Frankfurter Handwerk zeigt gegenüber der des gesamten Bundesgebiets, insbesondere hinsichtlich des Metall- und Nahrungsmittelhandwerks, beachtliche Unterschiede, während die Abweichungen in den übrigen Gruppen kaum von Bedeutung sind.

Entfallen im gesamten Bundesgebiet 50,1 v.H. des gesamten Handelsumsatzes auf das Metall- und 22,9 v.H. auf das Nahrungsmittelhandwerk (3), so betragen die analogen Zahlen für Frankfurt 72,2 und 7,7 v.H. Diese Unterschiede sind vor allem darauf zurückzuführen, daß das Kraftfahrzeughandwerk in Frankfurt allein 51,9 v.H., im Bundesgebiet dagegen nur 23,6 v.H. des gesamten handwerklichen Handelsumsatzes auf sich vereinigte. Die entsprechenden Zahlen für das Bäckerhandwerk betragen dagegen 2,6 gegenüber 11,4 v.H. In diesen Zahlen spiegelt sich vor allem die Tatsache wieder, daß die Handelstätigkeit des Kraftfahrzeughandwerks in Frank-

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 7, S. 48. Der erstgenannte v.H. -Satz wurde aus absoluten Zahlen errechnet.

(2) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 1, S. 26/27 und S. 202/203. Der angegebene v.H. -Satz wurde aus dem gesamten Handelsumsatz sowie dem Handelsumsatz der Betriebe mit handwerklichem Schwerpunkt errechnet.

(3) Vgl. S. 22

furt besonders stark, die des Bäckerhandwerks dagegen nur relativ schwach ausgeprägt ist (1).

c. Unterschiedliche Handelsanteile der einzelnen Handwerkszweige

Bei dem Vergleich der Handelsanteile der einzelnen Handwerkszweige in Frankfurt mit den entsprechenden Werten des Bundesgebietes zeigt sich, daß in Frankfurt die Handelsanteile besonders handelsintensiver Zweige mit engem handwerklich-händlerischem Zusammenhang, wie Kraftfahrzeug- und Büromaschinenmechaniker, Radio- und Fernstechniker und auch der Uhrmacher und Fahrradmechaniker, gegenüber dem Bundesdurchschnitt höher liegen.

Darüber hinaus sind höhere Handelsanteile im allgemeinen nur bei zahlenmäßig schwach vertretenen Zweigen anzutreffen. Bei einer Reihe bedeutender Handwerkszweige fallen die Handelsanteile gegenüber dem Bundesdurchschnitt zum Teil jedoch erheblich ab, so beispielsweise bei den Schlossern (3,8 gegenüber 15,9 v.H.), Gas- und Wasserinstallateuren mit Klempnerei (6,5 gegenüber 13,8 v.H.), Elektroinstallateuren (18,2 gegenüber 30,9 v.H.), Schreibern (2) (9,8 gegenüber 18,2 v.H.), Herrenschneidern (10,6 gegenüber 23,9 v.H.), Schuhmachern (16,7 gegenüber 56,1 v.H.), Bäckern (12,5 gegenüber 27,4 v.H.), Fleischern (4,4 gegenüber 7,9 v.H.), Friseuren (3) (18,8 gegenüber 24,0 v.H.), Fotografen (14,3 gegenüber 48,3 v.H.) und Buchbindern (12,1 gegenüber 37,2 v.H.).

Aus den angeführten Beispielen ist zu erkennen, daß die Handelstätigkeit des Handwerks in Frankfurt in der Regel überall dort geringeren Umfang annimmt, wo nur ein verhältnismäßig loser Zusammenhang zwischen Handels- und Handwerkstätigkeit besteht.

d. Unterschiedliche Relation des handwerklichen Handelsumsatzes zum Umsatz des institutionellen Einzelhandels

Die folgende Gegenüberstellung soll veranschaulichen, welcher unterschiedliche Gewicht dem Handelsumsatz des Handwerks gegenüber dem Umsatz des institutionellen Einzelhandels in Frankfurt bzw. der Bundesrepublik zukommt :

-
- (1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 32/33 und 36/37
 - (2) Zusammengefaßte Zweige
 - (3) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Sonderheft, S. 32 ff

Gebiet	30. 6. 1955	in Mill. DM		in Mill. DM	in DM		in DM	in v. H.		1. 7. 1955
		Insgesamt	ohne Kfz- Handwerk		Insgesamt	ohne Kfz- Handwerk		Insgesamt	ohne Kfz- Handwerk	
1		2		3	4		5	6		7
Bundesrepublik	52, 189, 9	10.658	8.147	54.233	204	156	1.039	16, 4	13, 1	32, 3
Frankfurt	629, 3	199	96	1.465	317	153	2.329	12, 0	6, 2	86, 1

Quelle :

Spalte 1 = Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1956, S.32 ff

Spalte 2 = Handwerkszählung 1956, a.a.O., Heft 1, S.26/27

Spalte 3 = Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, 13. Arbeitsbericht, Köln, 1960, S. 120 sowie Statistische Monatsberichte, hrsg. vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, 18.Jg., Heft 12, 1956, S.230

Spalte 7 = Leistung in Zahlen, a.a.O.S. 22 sowie Statistisches Handbuch für das Land Hessen, 1958, S.304

Zwar liegt der Handelsumsatz des Handwerks pro Kopf der Bevölkerung in Frankfurt gegenüber dem Bundesdurchschnitt wesentlich höher, reduziert sich jedoch nach Ausschaltung des Kraftfahrzeughandwerks auf etwa den gleichen Betrag, dem wiederum ein mehr als doppelt so hoher Einzelhandelsumsatz je Kopf der Bevölkerung gegenübersteht. Daher verbleibt nach Ausschaltung des Handelsumsatzes im Kraftfahrzeughandwerk gegenüber dem Bundesdurchschnitt von 13, 1 v. H. in Frankfurt lediglich ein Anteil von 6, 2 v. H. am gesamten, d. h. sowohl institutionellen als auch funktionellen Einzelhandelsumsatz.

Berücksichtigen wir ferner, daß dieser Anteil - ebenfalls nach Ausschaltung des Kraftfahrzeughandwerks - in den übrigen kreisfreien Städten Hessens zwischen 8, 9 und 13, 7 v. H., in den an Frankfurt angrenzenden Landkreisen dagegen zwischen 12 und 21, 5 v. H. lag (1), so wird deutlich, welch relativ schwache Position das handelnde Handwerk in Frankfurt gegenüber dem institutionellen Einzelhandel innehat.

Die angegebenen Einzelhandelsumsätze gehen auf die Umsatzsteuerstatistik 1955 zurück. Dabei sind insofern gewisse Vorbehalte zu machen, als die steuerliche Erfassung der Umsätze am jeweiligen Unternehmenssitz erfolgt.

Für Frankfurt, das eine Reihe von Warenhäusern beherbergt, deren Sitz außerhalb Frankfurts liegt - oder aber zum damaligen Zeitpunkt lag - würde dies wegen der erheblichen Umsätze dieser Großformen des Einzelhandels eher eine Zunahme des Einzelhandelsumsatzes je Kopf der Bevölkerung zur Folge haben, so daß dadurch die angegebene Tendenz der relativ geringen Beteiligung des Frankfurter Handwerks am gesamten Einzelhandelsumsatz eher noch verstärkt würde (2).

Ein weiterer Einwand könnte hinsichtlich der "richtigen Schwerpunktzuordnung" bei den handelnden Handwerksbetrieben erhoben werden; "Es ist durchaus denkbar, daß in diesen Fällen wegen der Höhe des Umsatzes von

-
- (1) Diese Zahlen wurden anhand folgender Unterlagen errechnet ;
- Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, 1956, S. 32 ff,
- Die Handwerkszählung 1956 in Hessen, Endgültige Ergebnisse, Beiträge zur Statistik Hessens Nr. 106, hrsg. vom Hessischen Statistischen Landesamt, Wiesbaden, 1960, S. 33 ff,
- Die Umsätze und ihre Besteuerung in Hessen, Ergebnisse der Jahresumsatzsteuerstatistiken 1954 und 1955, Beiträge zur Statistik Hessens Nr. 84, Hess. Stat. Landesamt, Wiesbaden, 1956, S. 316.
- (2) Die Umsätze und ihre Besteuerung in Hessen, a. a. O. S. 7/8

den Finanzämtern der Schwerpunkt beim Einzelhandel gesehen", eine Reihe dieser Betriebe also dem Einzelhandel zugeordnet wurde (1).

Diese sowie die weitere Einschränkung, daß die Handelsumsätze des Handwerks nicht lediglich auf Einzelhandelstätigkeit zurückgehen, sondern vor allem im Kraftfahrzeugreparaturhandwerk auch Großhandelsumsätze enthalten, gelten jedoch allgemein. Da wir aber die Ergebnisse auch unter Ausschaltung des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks ermittelten, dürfte zumindest der in dieser Hinsicht bedeutendste Störungsfaktor ausgeschaltet sein.

Abschließend ist noch auf den beträchtlichen Handelsumsatz des Frankfurter Kraftfahrzeugreparaturhandwerks von DM 164, -- pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1955 hinzuweisen (Bundesdurchschnitt: DM 48, --), der einmal durch die äußerst hohe Personenkraftwagendichte in Frankfurt, zum anderen auf den schon damals weit über Frankfurt hinausreichenden Absatzradius einiger Kraftfahrzeugreparatur-Großbetriebe zurückzuführen ist.

e. Unterschiede in der Umsatzentwicklung 1955 gegenüber 1949

Stellen wir die Umsätze der Jahre 1955 und 1949 (erfaßt wurden in diesem Falle die Umsätze des Zeitraums vom 1.10.1948 bis 30.9.1949) im Bundesgebiet bzw. in Frankfurt einander gegenüber, so ergeben sich bemerkenswerte unterschiedliche Entwicklungstendenzen, wie die Übersicht auf Seite 157 zeigt.

Zwar hat im Frankfurter Handwerk der Handelsumsatz insgesamt ebenfalls stärker zugenommen als der Handwerksumsatz; lassen wir jedoch das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk außer acht, so wird deutlich, daß der Handelsumsatz sämtlicher übrigen Zweige in geringerem Maße gestiegen ist als der entsprechende Handwerksumsatz, während sich im gesamten Bundesgebiet eine umgekehrte Entwicklung vollzog.

Hat sich im gleichen Zeitraum der Handelsanteil des Gesamthandwerks in der Bundesrepublik von 18,5 auf 22,3 v.H. erhöht, so in Frankfurt lediglich von 23,2 auf 24,9 v.H.

Lassen wir wiederum das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk unberücksichtigt, so stieg der Handelsanteil in der Bundesrepublik von 16,7 auf 18,6 v.H.,

(1) Die Umsätze und ihre Besteuerung in Hessen, a.a.O.S.13

G e b i e t	Veränderung der Umsätze 1955 gegenüber 1949 1949 (1.10.1948 - 30.9.1949) = 100							
	Handwerk insgesamt		Handwerk ohne Kraftfahrzeug- reparaturhandwerk		Kraftfahrzeugreparatur- handwerk		Handels- umsatz	Handels- umsatz
	Handwerks- umsatz	Gesamt- umsatz	Handwerks- umsatz	Gesamt- umsatz	Handwerks- umsatz	Gesamt- umsatz		
	Handwerks- umsatz	Gesamt- umsatz	Handels- umsatz	Gesamt- umsatz	Handels- umsatz	Gesamt- umsatz		
Bundesre- publik (1)	227	239	289	228	234	196	315	438
Frankfurt	200	207	222	200	196	210	284	308

Quelle : (1) Handwerkszählung vom 30. 9. 1949, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 11, Stuttgart-Köln, 1950, Band 1 (Betriebe, Beschäftigte und Umsätze des Handwerks nach Handwerksgruppen und -zweigen in den Ländern des Bundesgebiets), S. 19 und 46,

Handwerkszählung 1956, a.a.O., Heft 1, S. 26/27.
Die Meßzahlen wurden anhand absoluter Zahlen errechnet.

sank dagegen in Frankfurt von 16,6 auf 14,4 v.H.

Die Ausführungen machen deutlich, wie stark sich die aus dem Vergleich der Gesamtumsatzzahlen 1949/1955 abzeichnende Entwicklung in Frankfurt durch die dominierende Rolle des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks verfälscht wird. Unterstrichen wird diese Tatsache noch dadurch, daß sich der Anteil des Kraftfahrzeughandwerks am gesamten Handelsumsatz des Handwerks in der Bundesrepublik in dem genannten Zeitraum von 15,5 auf 23,6 v.H., in Frankfurt jedoch von 37,4 auf 51,9 v.H. erhöhte.

2. Die tendenziell schwächere Handelstätigkeit des Großstadthandwerks

Während Rheinland-Pfalz mit 26,6 v.H. den höchsten Handelsanteil unter den Bundesländern auswies, lag er in dem Stadtstaat Hamburg mit 10,9 v.H. an letzter Stelle. Auch in West-Berlin und Bremen, bei welchen eine gewisse Identität zwischen Stadt und Land gegeben ist, sind die Handelsanteile gegenüber dem Bundesdurchschnitt von 22,3 v.H. weit geringer (14,1 v.H. und 16,9 v.H.) (1). Dies läßt darauf schließen, daß der durchschnittliche Handelsanteil in den Großstädten im allgemeinen niedriger liegt. Diese Vermutung wird durch die folgende Übersicht bestätigt.

Stadt	Anteil des Handels- umsatzes in v.H. des Gesamtumsatzes (Handelsanteil)	Handelsanteil des jewei- ligen Bundeslandes
	1	2
West-Berlin	14,1	14,1
Hamburg	10,9	10,9
München	13,3	23,3
Köln	14,6)	
Essen	11,9)	18,9
Düsseldorf	12,3)	
Frankfurt a/M	24,9	24,2
Dortmund	17,8	18,9
Stuttgart	25,6	25,1
Hannover	12,7	24,9
Bremen	16,1	16,9
Duisburg	12,8	18,9
Nürnberg	15,7	23,3

(1) Vgl. Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 1, S. 38 ff. Die relativen Zahlen wurden anhand absoluter Zahlenangaben errechnet.

Quelle : Spalte 1 = Asemann, K.H., Das Handwerk in Frankfurt am Main. Eine Untersuchung über die Struktur der Frankfurter Handwerkswirtschaft nach den Ergebnissen der Handwerkszählung 1956, Sonderheft 11 der Statistischen Monatsberichte, hrsg. vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main, 21. Jg., 1959, S. 37

Spalte 2 = Handwerkszählung 1956, a. a. O., Heft 1, S. 38 ff

Die in der Übersicht enthaltenen 13 größten Städte der Bundesrepublik weisen in der Regel gegenüber dem in der letzten Spalte angegebenen jeweiligen Landesdurchschnitt erheblich niedrigere Handelsanteile auf. Die Anteile in Hamburg, Bremen und West-Berlin decken sich aus dem obengenannten Grunde völlig bzw. weitgehend mit dem jeweiligen Landesdurchschnitt. Frankfurt und Stuttgart mit den höchsten Handelsanteilen, die den jeweiligen Landesdurchschnitt noch geringfügig übersteigen, nehmen damit unter den angeführten Großstädten eine Sonderstellung ein.

Die bisherigen Ausführungen über den Handwerkshandel in Frankfurt lassen jedoch erkennen, daß der durchschnittliche Handelsanteil von rund 25 v. H. die tatsächlichen Gegebenheiten verfälscht.

Die Tatsache, daß der Handelsanteil in den angeführten Großstädten in der Regel unter dem jeweiligen Landesdurchschnitt liegt, führt zwangsläufig zu dem Ergebnis, daß kleinere Gemeinden im Gegensatz zu den Großstädten einen höheren Handelsanteil haben müssen. So wiesen beispielsweise in Hessen im Jahre 1955 Gemeinden mit 20.000 bis unter 100.000 Einwohnern den höchsten Handelsanteil sowie Pro-Kopf-Betrag des Handelsumsatzes aus :

Gemeinden mit Einwohnern	Anteil des Handelsumsatzes (1) am Gesamtumsatz (Handelsanteil) des Handwerks 1955 in v. H.	Handelsumsatz (1) des Handwerks je Kopf der Bevölkerung 1955 in DM
unter 2.000	22, 2	123
2.000 bis unter 5.000	22, 3	209
5.000 bis unter 20.000	27, 3	307
20.000 bis unter 100.000	27, 8	375
100.000 und mehr	25, 2	316
Hessen Insgesamt	24, 9	243

(1) Inkl. "sonstiger" Umsatz

Quelle : Die Handwerkszählung 1956 in Hessen, a. a. O. S. 48* und 49 *

Auch läßt die in Frankfurt im Vergleich zur Bundesrepublik schwächere Entwicklung des Handelsumsatzes im Handwerk vermuten, daß der Handwerks-handel in kleineren Gemeinden ein stärkeres Wachstum aufweist.

So führt auch Beckerman aus :

"Bezeichnenderweise konnte der Handwerkshandel in den ländlichen Bezirken sowie in den Klein- und kleineren Mittelstädten stärker ausgedehnt werden als in den Großstädten; so stieg - immer in dem Zeitraum von 1948/49 bis 1955 - der Handelsumsatz des Handwerks in Bremen und Hamburg um 54,8 und 127,1 v.H. (Anm. : in Frankfurt um 122 v.H.), in den mehr oder weniger agrarisch bestimmten Ländern Niedersachsen, Bayern und Schleswig-Holstein dagegen zwischen 166,6 und 216,5 v.H. Entscheidend waren dabei vor allem die hohen Grundstücks- und Mietkosten der günstigen Standorte in den Großstädten. Auch die Einrichtungskosten der Läden sind infolge der andersartigen Verbraucheransprüche in der Großstadt durchweg höher, obwohl das Warensortiment dort im allgemeinen längst nicht so vielseitig ist wie in den Landbezirken, wo beispielsweise der Schmied neben Gartengeräten und Werkzeugen Eisenwaren und Hausrat verschiedenster Art, Herde, Öfen, Waschmaschinen, ja selbst Zweiräder, Nähmaschinen und - gebietsweise - sogar Rundfunkgeräte anbietet." (1).

Und an anderer Stelle :

"Was die Angliederung von ausgesprochenen Ladengeschäften angeht, so dürfte der Höhepunkt freilich in den meisten Zweigen überschritten sein. Bemerkenswert ist dieser Zug nur noch in den rein ländlichen Bezirken.

Es ist überhaupt typisch für die Entwicklung des Handwerkshandels, daß er sich in den ländlichen Bezirken und kleineren Städten wegen der geringeren Konkurrenz des institutionellen Einzelhandels kräftiger entfaltet als in den Großstädten. Allgemein sind die Handwerker in jüngerer Zeit bestrebt, das Warensortiment so weit wie möglich zu erweitern, wobei nicht selten auch auf das Sortiment verwandter Handwerks- und Einzelhandelsberufe übergegriffen wird." (2).

In diesem Zusammenhang verdient auch die nachlassende Bedeutung des landwirtschaftlichen Nebenerwerbs Beachtung, der lange Zeit hindurch die führende Rolle als zusätzliche Einkommensquelle des Handwerks auf dem Lande zukam.

(1) Beckermann, Th., a.a.O.S.108

(2) Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen, Die Konjunkturentwicklung des Handwerks, 1960 und im Frühjahr 1961, VIII.Jg., 1961, S.10

Kruse stellt die vielfältigen Nachteile des landwirtschaftlichen Nebenbetriebes in den Vordergrund und verweist auf "die Tendenz fast aller modernen Betriebe, auf den landwirtschaftlichen Nebenerwerb zu verzichten" (1), um dafür die Handelstätigkeit aufzunehmen. Er kommt zu dem Ergebnis, daß es für die Entwicklung des Dorfhandwerks bezeichnend sei, daß sich die jüngeren und expansiven Betriebe ohne Zögern für den Handel entschieden (2). Die bisherige zusätzliche Einkommensquelle wird also durch eine andere ersetzt, die in der Regel mit geringerem Zeitaufwand und weniger Schwierigkeiten verbunden ist und das Fachwissen des Handwerkers stärker zur Geltung kommen läßt.

Auch von Wedel gelangt zu folgendem Schluß :

"Bestimmte bisher im Dorfhandwerk der landwirtschaftliche Nebenbetrieb das Ausmaß der handwerklichen Tätigkeit, da die Erfordernisse der Landwirtschaft als vordringlich angesehen wurden, so läßt sich auch hier ein deutlicher Umschwung erkennen. In Gemeinden mit einem hohen Anteil gewerblich Beschäftigter, in denen der Handel im Dorfhandwerk die Bedeutung des landwirtschaftlichen Nebenbetriebs zur Existenzsicherung hat in den Hintergrund treten lassen, haben neben den 'städtischen Verbrauchsgewohnheiten' der Kunden auch gute kaufmännische Gepflogenheiten Eingang gefunden." (3).

Von Wedel verweist auch darauf, daß die zur Umstellung auf andere Arbeitsgebiete bzw. zur Aufnahme der Handelstätigkeit erforderlichen finanziellen Mittel "häufig durch den Verkauf des landwirtschaftlichen Nebenbetriebes" beschafft werden (4).

-
- (1) Kruse, A., Entwicklungstendenzen im Westdeutschen Dorfhandwerk, 1958, Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt am Main, Studie Nr. 32, Teil A, S. 18
 - (2) Kruse, A., a.a.O., Teil B, S. 1
 - (3) Wedel, von, E., a.a.O. S. 21
 - (4) Wedel, von, E., a.a.O. S. 15

Schl u ß b e t r a c h t u n g

Ausgeprägte Standortabhängigkeit, hohe Geschäftsraummieten in verkehrsgünstigen Lagen bei gleichzeitigem relativ geringem Anteil der Betriebe mit eigenen Räumlichkeiten, starke Konkurrenz des institutionellen Einzelhandels, der in vielen Fällen handwerkliche Nebenbetriebe unterhält oder aber zur Durchführung des Kundendienstes Handwerksbetriebe einschaltet sowie der in einigen Branchen vor allem in der Großstadt ausgeprägte Beziehungshandel, bilden eine Schranke für das Eindringen des Frankfurter Handwerks in die Handelstätigkeit, das in stärkerem Umfange in der Regel nur relativ wenigen, besonders aktiven größeren Betrieben mit weitgehender Funktionstrennung (Verkauf - Werkstatt usw.) gelingt, wobei die handwerkliche Tätigkeit oft zweitrangig wird.

Zu berücksichtigen ist allerdings, daß der Auftragsanfall auf handwerklichem Gebiet in Frankfurt am Main sowie allgemein in den Großstädten, die gewisse wirtschaftliche Ballungszentren bilden, höher, der Zug zur Spezialisierung ausgeprägter, die Abhängigkeit von einer zusätzlichen Einkommensquelle geringer ist als in kleineren Gemeinden.

So ist denn auch das Frankfurter Handwerk stärker auf die rein handwerkliche Tätigkeit beschränkt als das Gesamthandwerk in der Bundesrepublik, welchem gegenüber das Frankfurter Handwerk folgende wesentlichen Unterschiede zeigt :

1. Der Handelsumsatz des Frankfurter Handwerks konzentriert sich in weit stärkerem Maße auf größere Betriebe (10 und mehr Beschäftigte).
2. Der Anteil der Betriebe in Frankfurt, die ihre Tätigkeit im eigenen Gebäude bzw. auf eigenem Grundstück ausüben, beträgt gegenüber dem Bundesdurchschnitt nicht einmal die Hälfte. Auch ist der Anteil der Betriebe mit Ladenlokal - insbesondere im Metallhandwerk - geringer.
3. Der Anteil der Betriebe mit anderen wirtschaftlichen Tätigkeiten ist in Frankfurt niedriger, derjenige der nur mit Handel verbundenen Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt dagegen höher. Ferner konzentrieren sich die Handelsumsätze des Frankfurter Handwerks in weit stärkerem Maße auf Betriebe mit nichthandwerklichem Schwerpunkt. Jedoch ist der in der Großstadt stark ausgeprägte Zug zum Fach- und Spezialgeschäft auch beim Frankfurter handelnden

Handwerk spürbar. Das Sortiment ist im allgemeinen eng, branchenfremde Artikel sind im Gegensatz zum Handwerk auf dem Lande kaum anzutreffen.

4. Die Struktur des gesamten Handelsumsatzes wird im Frankfurter Handwerk entscheidend durch das Metall-, vor allem durch das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk bestimmt, während die Handelstätigkeit des Nahrungsmittel-, insbesondere des Bäckerhandwerks relativ schwach ausgeprägt ist.
5. Zahlreiche Handwerkszweige, bei welchen der Zusammenhang zwischen Handwerk und Handel weniger eng ist, weisen einen weit niedrigeren Handelsanteil auf.
6. Der Handwerkshandel nimmt in Frankfurt gegenüber dem institutionellen Einzelhandel - insbesondere nach Ausschaltung des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks - eine weit schwächere Position ein.
7. Der Handelsumsatz des Handwerks ist - ebenfalls nach Eliminierung der Umsatzzahlen des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks - zwischen 1949 und 1955 in Frankfurt relativ zurückgegangen, während er im gesamten Bundesgebiet anstieg.

Die angeführten Momente lassen erkennen, daß die auch von Beckermann erwähnte, tendenziell schwächere Handelstätigkeit des Großstadthandwerks für Frankfurt am Main ebenfalls zutrifft, obwohl es gegenüber anderen Großstädten einen weit höheren Handelsanteil ausweist.

Allein die Tatsache, daß sich der Anteil des Handels- am Gesamtumsatz nach Ausklammerung des Kraftfahrzeugreparaturhandwerks auf 14,4 v. H. verringert, zeigt jedoch, wie stark das Ergebnis lediglich durch diesen Zweig, der im Jahre 1955 mehr als die Hälfte des Handelsumsatzes des gesamten Frankfurter Handwerks auf sich vereinigte, beeinflußt wird. Hinzu kommt noch, daß nur relativ wenige Betriebe den Hauptanteil am Handelsumsatz dieses Zweiges auf sich vereinigten. Damit haben wir zugleich auf eine Erscheinung hingewiesen, die sich im allgemeinen auch bei den übrigen untersuchten Zweigen bemerkbar macht, d. h. der Handelsumsatz konzentriert sich in der Regel auf relativ wenige handelsintensive Betriebe, die dadurch den Handelsanteil des jeweiligen Zweiges stark erhöhen. Der ausgewiesene durchschnittliche Handelsanteil der einzelnen Zweige vermittelt daher ein falsches Bild, das für die Mehrzahl der Betriebe keineswegs typisch ist, stellt also in vielen Fällen eine rechnerische Abstraktion dar.

Obwohl das Frankfurter Handwerk im Jahre 1955 einen zwar optisch hohen Handelsanteil von 24,9 v. H. auswies, kann man also keineswegs von einer ausgeprägten Handelstätigkeit sprechen.

Literaturverzeichnis

1. Bücher und Schriften

- Batzer, E. und Laumer, H., Das Handwerk als Konkurrent des Einzelhandels, Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 34, Berlin - München, 1958
- Beckermann, Th., Das Handwerk - Gestern und Heute, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Schriftenreihe, Neue Folge Nr. 15, Essen, 1959
- Behrens, K.Ch., Standortbestimmung der selbständigen Klein- und Mittelbetriebe des Einzelhandels, Institut für Markt- und Verbrauchsforschung der Freien Universität Berlin, Vortrag anlässlich der Rencontres de St. Gall im September 1959
- Fourastié, J., Die große Hoffnung des Zwanzigsten Jahrhunderts, Köln-Deutz, 1954
- Köhler, E., Einzelhandel im Mittelalter, Beiträge zur betriebs- und sozialwirtschaftlichen Struktur der mittelalterlichen Krämerei, Stuttgart - Berlin, 1938
- Kollner, W., Der Handwerker als Einzelhändler, in : Handwerker-Handbuch, Ein Nachschlagewerk über alle geschäftlichen, rechtlichen und organisatorischen Fragen in laufender Folge, Verlag August Lutzeyer, Baden -Baden und Frankfurt a/M, 06/04, 53. Lfg., November 1960
- Lessmann, K., Zur Verordnung über den Sachkunde-Nachweis für den Einzelhandel, Artikel in : Deutsches Handwerksblatt, Bonn, Jg. 1960, Heft 7
- Liedgens, H., Das Jahr 1959 im Betriebsvergleich, Artikel in : Die Uhr, Fachzeitschrift für die Uhren-, Schmuck- und Silberwarenwirtschaft, Bielefeld, 14. Jg., 1960, Heft 20
- Peinemann, I., Handwerk und Handel. Ein Beitrag zur Frage der handwerklichen Güterverteilung, Diss. Königsberg, 1935
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen, Die Konjunkturentwicklung des Handwerks, 1960 und im Frühjahr 1961, VIII. Jg., 1961

Schmoller, G., Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Statistische und nationalökonomische Untersuchungen, Halle, 1870

Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt am Main

Studien :

- Nr. 4 : Skalweit, A., Das handelnde Handwerk, 1952
Nr. 11 : Skalweit, A., Vom Werdegang des Dorfhandwerks, 1953
Nr. 17/18: Skalweit, A., "Handelndes" und "verlegtes" Handwerk vor Einführung der Gewerbefreiheit, 1954
Nr. 32 : Kruse, A., Entwicklungstendenzen im Westdeutschen Dorfhandwerk, 1958
Nr. 48 : Kruse, A., Die Bedeutung der vertikalen Preisbindung für das handelnde Handwerk, 1959

Berichte :

- Nr. 14 : Harsche, E., Der landwirtschaftliche Nebenerwerbsbetrieb als zusätzliche Einkommensquelle für das Handwerk auf dem Lande, 1953
Nr. 32 : Wedel, von, E., Strukturveränderungen im Dorfhandwerk. Dargestellt am Beispiel des Landkreises Waldeck, 1958

Voigt, A., Handwerk und Handel in der späteren Zunftzeit, Versuch einer quellenmäßig-systematischen Darstellung der Wirtschaftsanschauungen des Gewerbes und Handels in ihrem Wandel vom Beginne des 16. bis zum Ende des 18. Jahrhunderts nach Quellen zur Wirtschaftsgeschichte der Stadt Trier, Stuttgart, 1929

Weisser, J.F.Ch., Das Recht der Handwerker nach allgemeinen Grundsätzen und insbesondere nach den Herzogl. Wirtembergischen Gesetzen, Stuttgart, 1779

2. Statistische Quellen und Untersuchungen, Jahr- und Adressbücher

Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden :

Handwerkszählung vom 30.9.1949, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 11, Stuttgart-Köln, Band 1 : Betriebe, Beschäftigte und Umsätze des Handwerks nach Handwerksgruppen und -zweigen in den Ländern des Bundesgebiets, 1950

Handwerkszählung 1956, Statistik der Bundesrepublik Deutschland,
Band 203, Stuttgart und Mainz

Heft 1 : Methodische Einführung, Betriebe, Beschäftigte, Umsätze,
Löhne und Gehälter, 1958

Heft 5 : Antriebsmaschinen, Verbindung des Handwerks mit ande-
ren wirtschaftlichen Tätigkeiten, 1958

Heft 7 : Textliche Auswertung der Ergebnisse, 1960

Sonderheft : Strukturquoten des Handwerks, 1959

Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, Ausgabe :
1954, 1956 und 1961

Veröffentlichungen des Hessischen Statistischen Landesamtes, Wiesbaden :

Die Umsätze und ihre Besteuerung in Hessen. Ergebnisse der Jahres-
umsatzsteuerstatistiken 1954 und 1955, Beiträge zur Statistik Hes-
sens Nr. 84, 1956

Die hessischen Landkreise und kreisfreien Städte, 2. Auflage, 1958

Statistisches Handbuch für das Land Hessen, 1958

Die Handwerkszählung 1956 in Hessen. Endgültige Ergebnisse,
Beiträge zur Statistik Hessens, Nr. 106, 1960

Veröffentlichungen des Statistischen Amtes und Wahlamtes der Stadt
Frankfurt am Main :

Statistisches Jahrbuch Frankfurt am Main, 1960

Statistische Monatsberichte, 18.Jg., Heft 12, 1956

Statistische Monatsberichte, 23.Jg., Heft 9, September 1961

Sonderhefte der "Statistischen Monatsberichte" :

Sonderheft 8 : Kullmann, R. und Asemann, K.H., Die inner-
städtische Pendelwanderung in Frankfurt am Main.
Eine Untersuchung über den Berufsverkehr nach
den Ergebnissen einer Erhebung vom 25. September
1956, 19.Jg., 1957

Sonderheft 9 : Asemann, K.H., Die Einpendler in Frankfurt am
Main. Ein Beitrag zu den Problemen des Frankfurter
Wirtschaftsraumes nach den Ergebnissen einer Er-
hebung vom 25. September 1956, 19.Jg. 1957

Sonderheft 11 : Asemann, K.H., Das Handwerk in Frankfurt am Main. Eine Untersuchung über die Struktur der Frankfurter Handwerkswirtschaft nach den Ergebnissen der Handwerkszählung 1956, 21. Jg., 1959

Die Zahlen der Handwerkszählung 1956 und - soweit herangezogen - auch diejenigen der Handwerkszählung 1949 für Frankfurt am Main wurden vom Statistischen Amt und Wahlamt der Stadt Frankfurt am Main zur Verfügung gestellt.

Sonstige :

Leistung in Zahlen, Ergebnisse der Aufbauarbeit in der Bundesrepublik, hrsg. vom Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn, 8. Aufl., 1961

Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, 13. Arbeitsbericht, Köln, 1960

Jahrbuch des deutschen Handwerks 1937/1938, Berlin 1938

Jahrbuch des deutschen Handwerks 1938/1939, Berlin 1939

Das Deutsche Uhrmacher-Adressbuch, Ausgabe 1959, Verlag Neue Uhrmacher-Zeitung, Ulm/Donau

Winckelmann, Fachadressbuch der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft und des Kürschnerhandwerks für Deutschland, hrsg. von Winckelmann Edition, New York, Zürich, London, 67. Ausgabe

3. Gesetze und Kommentare

Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung), vom 17. September 1953 (BGBl. I S. 1411, geändert durch Ges. v. 22. 12. 1953, BGBl. I S. 1567 und v. 26. 12. 1957, BGBl. I S. 1883)

Gesetz über die Berufsausübung im Einzelhandel, vom 5. August 1957 (BGBl. I S. 1121)

Verordnung über den Nachweis der Sachkunde für den Einzelhandel, vom 4. März 1960 (BGBl. I S. 172)

Eyermann-Fröhler, Handwerksordnung, Band II, 1. Teil des Landmann-Rohmer'schen Kommentars zur Gewerbeordnung, München und Berlin, 1953

Kolbenschlag - Lessmann-Stücklen, Die Neue Handwerksordnung, Kommentar, Köln, 1954

Lebenslauf

- 16.6.1930 geboren in Tiengen (Oberrhein) als Sohn des kaufmännischen Angestellten Emil Müller und seiner Ehefrau Martha, geb. Fritz
- 1936 - 1939 Volksschulbesuch in Frankfurt am Main
- 1940 - 1943 Besuch der Brüder Grimm-Mittelschule bis Mitte 1942, anschließend Wechsel zur Helmholtz-Oberschule in Frankfurt am Main
- 1944 - 1949 Besuch des Neusprachlichen Gymnasiums in Waldshut/Baden und
- 23.7.1949 Ablegung der Reifeprüfung
- 20.4.1951 Nach eineinhalbjähriger praktischer Tätigkeit Aufnahme des Studiums an der Philosophischen, ab Wintersemester 1951/52 an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main
- 26.5.1955 Examen als Diplom-Kaufmann an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main
- Meine akademischen Lehrer waren vor allem die Professoren Banse, Hagenmüller, Hax, Neumark und Wehrle.
- Seit
- 15.10.1959 Nach vierjähriger Tätigkeit in Großhandel, Industrie und Verband Assistent am Forschungsinstitut für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt am Main unter Leitung von Prof. Dr. Dr. E. Wehrle

